

INFORME DE GESTIÓN TERCER TRIMESTRE 2019

RECAUDO CUOTA DE FOMENTO

En siguiente cuadro se presenta los ingresos por recaudo de cuota de fomento panelero del 2014 al 2018, en donde puede observarse un marcado aumento en los años 2017 y 2018, especialmente por el alza en los precios de panela para dichos años.

CONSOLIDADO DE RECAUDO ENERO -DICIEMBRE 2014 / 2018					
	2014	2015	2016	2017	2018
Antioquia	468.265.000	435.625.000	448.175.000	612.545.579	563.723.446
Almacenes	73.083.324	76.314.457	99.399.646	154.121.418	450.946.655
Exportaciones	94.113.152	88.198.474	81.904.196	129.686.309	158.138.144
Boyaca - Cinta	296.664.380	287.448.716	370.143.211	563.194.165	533.299.242
Caldas	83.185.699	74.299.635	68.230.390	109.136.298	112.497.802
Caquetá	-	829.000	-	605.000	2.298.000
Cauca	71.285.217	72.420.000	80.665.000	98.481.788	91.551.338
C\Marca	375.190.234	365.546.769	400.545.587	539.150.992	519.129.809
Huila	98.793.560	112.678.512	126.598.831	149.558.501	150.429.693
Nariño	242.165.000	269.620.000	231.570.000	309.711.000	371.712.000
Risar\Quind.	84.597.549	80.278.565	72.964.577	103.226.874	102.757.890
Santanderes	111.310.644	101.004.696	132.872.736	221.838.765	248.407.465
Tolima	90.228.737	80.935.711	82.633.900	96.704.113	122.064.147
Valle	450.313.903	410.598.316	498.821.799	836.900.955	566.345.520
TOTAL RECAUDO ETIQUETA	2.539.196.399	2.455.797.851	2.694.524.873	3.924.861.756	3.993.301.151
Cartón (Hoya del Rio Suarez)	423.172.661	404.324.767	364.336.539	362.578.077	208.104.514
TOTAL RECAUDO	\$ 2.962.369.060	\$ 2.860.122.618	\$ 3.058.861.412	\$ 4.287.439.833	\$ 4.201.405.665
PRECIO RESOLUCIÓN (Promedio)	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.600	\$ 2.656	\$ 2.350



En los siguientes cuadros podemos observar que, comparado el precio de resolución del primer semestre de 2018 con el mismo periodo del presente año, se presentó una disminución del 32%.

De otra parte, el precio de resolución del segundo semestre de 2019 disminuyó un 14% comparado con el segundo semestre de 2018.

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

COMPARATIVO PRECIOS RESOLUCIÓN		
SEGUNDO SEMESTRE 2018	SEGUNDO SEMESTRE 2019	DIFERENCIA
\$ 1.969	\$ 1.686	-14%

El recaudo de la cuota de fomento en el período enero /agosto de 2019 presentó una disminución del 16% comparado con el mismo periodo del año inmediatamente anterior, principalmente por la baja en el precio, como se muestra en el cuadro a continuación:

COMPARATIVO RECAUDO POR DEPARTAMENTO ENERO/AGOSTO 2018/2019			
DEPARTAMENTOS	ENERO/AGOSTO/ 2018	ENERO/AGOSTO 2019	PORCENTAJE DE AUMENTO
Quindío	2.279.958	8.503.105	273%
Norte Santander	9.781.000	24.961.042	155%
Barranquilla	860.034	947.865	10%
Santander	339.615.633	374.216.149	10%
Tolima	88.550.588	94.030.753	6%
Caldas	81.696.764	86.015.071	5%
Cauca	68.654.526	64.074.131	-7%
Huila	112.672.256	95.364.998	-15%
Valle	551.810.110	447.579.656	-19%
C\Marca	437.066.372	352.302.156	-19%
Nariño	248.409.586	185.455.314	-25%
Risaralda	75.261.302	55.582.378	-26%
Antioquia	485.117.206	357.437.389	-26%
Boyaca	427.873.242	302.166.233	-29%
Caqueta	2.095.000	-	-100%
TOTALES	2.931.743.577	2.448.636.239	-16%

En el siguiente cuadro se presenta la participación por departamento, recaudo enero/ agosto /2019, siendo los departamentos más representativos Valle, Santander, Antioquia, Cundinamarca, Boyacá y Nariño en los cuales se concentra el 82,46% del recaudo.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN POR DEPARTAMENTO DEL RECAUDO ENERO - AGOSTO 2019		
DEPARTAMENTO	RECAUDO	PORCENTAJE DE
Valle	447.579.656	18,28%
Santander	374.216.149	15,28%
Antioquia	357.437.389	14,60%
C\Marca	352.302.156	14,39%
Boyacá	302.166.233	12,34%
Nariño	185.455.314	7,57%
Huila	95.364.998	3,89%
Tolima	94.030.753	3,84%
Caldas	86.015.071	3,51%
Cauca	64.074.131	2,62%
Risaralda	55.582.378	2,27%
Norte Santander	24.961.042	1,02%
Quindío	8.503.105	0,35%
Barranquilla	947.865	0,04%
Caquetá	-	0,00%
TOTAL	2.448.636.239	100%

PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA

Metas y Logros (III Trimestre)

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

III TRIMESTRE - 2019			
METAS	TOTAL	EJECUTADO	% DE AVANCE
Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA.	25	20	80%
Realizar 248 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.	248	178	72%
Capacitar a 744 productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado	744	601	81%
Implementar (3) nuevos procesos certificación orgánica grupal y/o individual en potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.	3	1	33%
Capacitar a 124 productores en normatividad orgánica e insumos orgánicos.	124	104	84%
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	44	79%
Realizar cuatro capacitaciones para recurso humano a nivel nacional.	4	2	50%
Capacitar a 744 productores sobre la normatividad ambiental vigente.	744	576	77%

Incrementar las Competencias Organizacionales en 27 Empresas Asociativas atendidas desde 2018 y 13 Empresas Asociativas nuevas para el 2019 para un total de 40 Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente).	0	5% (40 empresas asociativas)	50%
14 Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros y 14 Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras con procesos de caracterización, diagnóstico y capacitación en Planeación Estratégica del negocio, e-commers y habilidades de negociación.	28	14 redes de jóvenes y 14 redes de mujeres capacitadas.	75%
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	11	55%
Cuatro (4) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 2674 de 2013.	4	3	75%
Tres (3) modelos de análisis de peligros HACCP (Bloque, pulverizada y mieles).	3	0	0%
Tres (3) programas base complemento de BPM para Ley FSMA final de año	3	0	0%
Cuatro (4) capacitaciones en implementación de Ley FSMA. (1er trimestre: 0, 2do trimestre: 0, 3er trimestre: 2, 4to trimestre: 2).	4	0	0%
Impresión ejemplares material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia.	1000	1000	100%

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

Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA. (El porcentaje de avance de esta meta es de 80%).

Realizar 248 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA. (El porcentaje de avance de esta meta es de 72%).

Capacitar a 744 beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado (El porcentaje de avance de esta meta es de 81%).

Buenas Prácticas Agrícolas (Semilleros).

Se realizaron en el tercer trimestre 9 capacitaciones en adopción de mejores prácticas agrícolas (semilleros), en la cual se trataron temas de cómo seleccionar la semilla de caña y el establecimiento del semillero, buscando que ésta se encontrara libre de plagas y enfermedades, que tuviera un estado nutricional adecuado, así mismo, se brindó la asesoría en la edad de corte de la caña para semilla y revisión de las yemas necesarias para que estas fueran funcionales, así mismo el establecimiento del semillero para que respondiera a necesidades de la plantación y la época de siembra.

Buenas Prácticas Agrícolas (Abonos Orgánicos Biopreparados).

En el tercer trimestre del año se realizaron 7 capacitaciones en Adopción de mejores prácticas agrícolas (Abonos orgánicos-biopreparados), los cuales cumplieron un papel decisivo en el mantenimiento de la capacidad productiva del cultivo de caña, por lo que se capacito a los productores en los diferentes tipos de abonos, el aprovechamiento de los diferentes residuos que se disponen en la finca, la manera de almacenar y preparación de estos abonos y la zona adecuada para su almacenamiento.

Buenas Prácticas De Manipulación De Alimentos.

Para este trimestre se realizaron 11 capacitaciones en buenas prácticas en la manipulación de alimentos, teniendo en cuenta la importancia de generar conciencia en los productores sobre la condición de alimento de la panela y con ello la necesidad de atender prácticas higiénicas tales como el lavado de manos, uso de la dotación personal, evitar comportamientos no higiénicos como toser, estornudar, comer o fumar en zonas de producción entre otros, así mismo se hizo énfasis en el cumplimiento sanitario en las instalaciones, priorizando el área de moldeo y almacenamiento, el aseo y dotación de las unidades sanitarias, el mantenimiento de utensilios, equipos, herramientas y alrededores libres de maleza y puntos de contaminación. Se incluye formación básica sobre los programas que son exigidos por la autoridad sanitaria INVIMA al momento de las visitas de inspección tal como programa de control de plagas, capacitación, limpieza y desinfección.

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

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

Procesos De Elaboración De Panela (Elaboración De Mieles).

Se realizaron 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, cumplimiento de requisitos en operaciones de apronte y cocción (tales como tiempos, pH, temperaturas, limpieza de los jugos, concentración de grados brix, entre otros), así mismo los requisitos asociados con las buenas prácticas higiénicas en la manipulación de alimentos para el procesamiento de mieles que permitan obtener un producto terminado (panela) que cumple requisitos sanitarios y de calidad.

Limpieza y Desinfección.

Se realizaron para el tercer trimestre 19 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.

Seguridad Industrial (Uso Adecuado De Elementos De Protección).

Para el tercer trimestre del año se realizan 16 capacitaciones en Seguridad Industrial enfocada al uso adecuado de los Elementos de Protección Personal – EPP

Capacitación En Protocolo Administrativo

Se desarrollaron cinco (5) capacitaciones en protocolo administrativo los cuales 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

Capacitación en Protocolo Operativo

Para este trimestre se continua con el desarrollo de estas capacitaciones, para este corte se ejecutaron 40 capacitaciones en protocolo Operativo.

Capacitación En Generalidades De BPM

Se realizaron 38 capacitaciones en este trimestre de los principios generales de las Buenas Prácticas de Manufactura, con el objetivo de reforzar la formación de los productores resaltando su origen, significado, componentes, importancia, marco legal (Resolución 779 de 2006 y 2674 de 2013) y las consecuencias de no aplicar el denominado concepto de “Buenas Prácticas de Manufactura” tanto en la calidad y salubridad del producto, así como la imagen, reputación del productor y su capacidad de hacer sostenible sus ventas si se generan reclamaciones por calidad y/o sanciones por parte de la autoridad sanitaria.

Capacitación en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional

Para el tercer trimestre del año se realizaron 42 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

El equipo técnico de calidad, compuesto por Miryam Lucía Solarte, Ana María López y Edward Fonseca, continuó realizando acompañamiento técnico para la implementación de la normativa sanitaria aplicable. En la siguiente tabla el resumen de las visitas realizadas hasta el mes de septiembre de 2019 para el acompañamiento en la implementación de la Resolución 779 de 2006:

Productores evaluados para el nivel bronce (Resolución 779 de 2006)							Tipo de actividades a desarrollar para el cumplimiento			
Profesional	Productor	Asociación	Concepto Cierre	(%)	Plan Impl.	Total Actividades	OB/MT	DOC/CAP	OR/LD/CP	OTR
Lucía Solarte	Adelmo Mancipe	ASOGREPACA	ALTO	79%	SI	8	0%	80%	10%	10%
Lucía Solarte	Fernando Mazo	ASOGREPACA	MEDIO	65%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Raúl Tamayo	ASOGREPACA	BAJA	44%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Octavio Arias	EL RUBI	MEDIO	51%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Blanca Pabón	ASOPROMIELES	ALTA	74%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Eduardo Medina	ASOPROMIELES	ALTA	71%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Héctor Medina	ASOPROMIELES	ALTA	79%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Janio Guzmán	BAGAZAL	ALTA	71%	SI	23	34,8%	13,0%	8,7%	43,5%
Lucía Solarte	Julieith Olarte	ASOPROPANOC	ALTA	93%	NO	--	--	--	--	--

Productores evaluados para el nivel bronce (Resolución 779 de 2006)							Tipo de actividades a desarrollar para el cumplimiento			
Profesional	Productor	Asociación	Concepto Cierre	(%)	Plan Impl.	Total Actividades	OB/MT	DOC/CAP	OR/LD/CP	OTR
Lucía Solarte	TC El Chorro	AAPC	BAJA	49%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Pedro Triana	AAPC	BAJA	47%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Jhon Poveda	AAPC	BAJA	45%	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Elizabeth Baraja	AAPC	BAJA	46%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	José Aristarco Ríos	ALIANZA FILADELFIA	ALTA	72%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	TC Hogar Juvenil	ALIANZA FILADELFIA	BAJO	25%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Germán Isaza	HACIENDA CAÑAVERAL	MEDIO	51%	SI	35	22,9%	20%	20%	37,1%
Ana López	Eduardo Montes	AINPAS	ALTA	72%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Hugo Gonzalez	AINPAN	MEDIA	59%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	York Guapacha	ASOPA-ORGANICOS	MEDIA	51%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Enrique Cifuentes	COOPAMAT	MEDIA	57%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Germán Martínez	COOPAMAT	BAJA	49%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Manuel Zaavedra	COOPAMAT	BAJA	50%	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Abner Nonato	ASOPAL	MEDIA	51%	SI	24	29,2%	16,7%	12,5%	41,7%
Ana López	José Martín	ASOPAL	MEDIA	57%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Diego Trejos	ASOPANELA	ALTO	83%	SI	7	28.6%	42.9%	14.3%	14,3%
Edward Fonseca	Evelio Morales	ASOPRI	ALTO	76%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Horacio Gómez	ASOPRI	ALTO	83%						
Edward Fonseca	Comunitario Villa Claret	ASOPRI	ALTO	73%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Luz Marina Aricapa	ASOPANELA	ALTO	76%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Nelson Jimenez	ASOPRI	ALTO	83%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Yorladis Montoya	ASOPRI – CENTRO DE ACOPIO	ALTO	73%	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Diego Mercado	EL JIREH	ALTO	70%	SI	7	28.6%	42.9%	14.3%	14,3%

Convenciones:

F: Requisitos Fundamentales

MY: Requisitos Mayores

MN: Requisitos Menores

OB/MT: Actividades de Obra/Mantenimiento

DOC/CAP: Actividades de Documentos y Capacitación

OR/LD/CP: Actividades de Orden, limpieza y control de plagas.

OTR: Actividades (de Otro tipo).

A continuación, informamos el resumen de las visitas realizadas hasta el mes de septiembre de 2019, para el acompañamiento en la implementación de la Resolución 2674 de 2013:

Productores evaluados para el nivel bronce (Resolución 2674 de 2013)							Tipo de actividades a desarrollar para el cumplimiento			
Profesional	Productor	Asociación	Concepto Cierre	(%)	Plan Impl.	Total Actividades	OB/MT	DOC / CAP	OR/LD/CP	OTR
Lucía Solarte	Juan Arbeláez	LA SIBERIA	ALTO	84 %	SI	24	4,2%	87,6 %	4,2%	4,2%
Lucía Solarte	César Castro	ECODULA	ALTO	73 %	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Héctor Medina	ASOPROMIELES - CENTRAL	MEDIO	62 %	SI	26	11,5%	80,8 %	3,8%	3,8%
Lucía Solarte	Julieth Olarte	ASOPROPANO – C. ACOPIO	ALTO	88 %	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Edgar Poveda	AAPC - CENTRAL	ALTO	89 %	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Juan Camilo Aranda	BIO FOODS	ALTO	80 %	NO	--	--	--	--	--
Lucía Solarte	Vicente Ferrer	Vicente Ferrer	ALTO	77 %	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Ramiro Velásquez	COOPAMAT - CENTAL	ALTO	87 %	NO	--	--	--	--	--
Ana López	Abner Nonato	ASOPAL - CENTRAL	MEDIO	51 %	SI	57	17,5%	36,8 %	7%	38,6 %
Edward Fonseca	Ignacio Ardila	SAN RAFAEL	BAJO	47 %	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Rosalba Silva	LOS CINCHOS	MEDIO	76 %	NO	--	--	--	--	--
Edward Fonseca	Oscar Mateus	Oscar M-ateus	MEDIO	76 %	NO	--	--	--	--	--

Convenciones:

F: Requisitos Fundamentales

MY: Requisitos Mayores

MN: Requisitos Menores

OB/MT: Actividades de Obra/Mantenimiento

DOC/CAP: Actividades de Documentos y Capacitación

OR/LD/CP: Actividades de Orden, limpieza y control de plagas.

OTR: Actividades (de Otro tipo)

Con lo anterior, a la fecha se cuenta con un acumulado total de 12 de diagnósticos, de los cuales 3 continuaron plan de implementación y, considerando que para el III trimestre la meta es de 2 bajo plan de Resolución 2674 de 2013, se tendría un cumplimiento de 75% sobre la meta propuesta.

Desarrollo de Actividades del Programa

Seguridad Social y Laboral

Teniendo en cuenta que fue sancionada la Ley 1955/2019 la cual estableció en el artículo 193 “piso de protección social para personas con ingresos inferiores a un salario mínimo mensual legal vigente - SMLMV” de manera articulada e interinstitucional con la Sociedad de Agricultores de Colombia SAC, el Ministerio de Trabajo y Colpensiones se participó en las mesas de trabajo para la construcción del Decreto que dará operatividad al mencionado artículo, estará a cargo de Colpensiones y aún se encuentra en proceso de ajuste.

PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS

Para el Tercer trimestre del año 2019 se han enfocado las acciones principalmente en 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.

Metas y Logros (III Trimestre)

Concepto	3 TRIMESTRE	EJECUTADO	% EJECUTADO
Actualización de las estadísticas de áreas, rendimientos y producción, generación de un reporte anual.	1 informe parcial	1 informe parcial	100
Actualización constante del sistema de información de precios	Reportes semanales 12	Reportes semanales 12	100
	Reportes mensuales 3	Reportes mensuales 3	100
Fortalecimiento, Procesamiento y montaje en el SIG (Sistema de información Geográfico)	500 POLIGONOS	501 POLIGONOS	100
	7 mapas departamentales 4 Mapas Nacionales	7 mapas departamentales 4 Mapas Nacionales	100
Actualización página web sipa	3 actualizaciones	3 actualizaciones	100
Generar un documento con la información más relevante del sector panelero	1 informe parcial	1 informe parcial	100
Renovación de equipos de cómputo del fondo (2)	2 pc	2 pc	100
Adquisición de licencias de office	2 licencia	2 licencia	100
Adquisición de licencias antivirus	2 licencia	2 licencia	100
Renovación de la red física de datos		Se renovó la red de datos de la oficina central	100

Cumplimiento del plan de mejoramiento 2019	1 documento de informe de avance del plan de mejoramiento	1 documento de informe de avance del plan de mejoramiento	100
--	---	---	-----

Desarrollo de Actividades del Programa

Sistema de Información de Precios

De acuerdo con los datos recolectados el comportamiento semanal de los precios iniciando el año presentó una tendencia a la baja, empezando en la primera semana de enero con un precio de \$ 1.788, y descendiendo hasta la 3 semana de febrero a un precio de \$ 1.587, el descenso desde la primera semana del año hasta la fecha, tuvo un pico de mejora del precio de \$1.754 en la primera semana de mayo; en la cuarta semana de septiembre del 2019, el precio tuvo un ascenso de \$31 respecto a la anterior semana.

Según el comportamiento de los precios a nivel nacional el promedio aritmético en lo que va corrido del año fue de \$ 1.659 y las regiones que han presentado los mejores precios son: Caquetá y Valle y los precios más bajos se presentan en los Departamentos de Cauca, Santander y Cundinamarca (Gráfica 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, Panelín 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 \$2.168 y el menor precio en el departamento de Cundinamarca con un promedio en lo que lleva del año de \$1.633. (Grafica 2)

De acuerdo con los valores ponderados el precio promedio de septiembre fue de \$ 1.525, el promedio ponderado acumulado es de \$1.534. (Grafica 3).

De acuerdo con el consolidado de los precios mensuales iniciando en enero con un valor de \$1.684 y finalizando en la cuarta semana de septiembre con un valor de \$ 1.640. Esto nos da una disminución del precio del 2.61% (Grafica 4)

Comparado tercer trimestre de 2018 con el mismo periodo de 2019 encontramos una disminución en el precio de \$ 34 lo cual significa una disminución del 2.03 % (Grafica 5).

De acuerdo al archivo histórico 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 8.66 % 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 los promedios mensuales de precios en las principales plazas mayoristas en los diferentes departamentos paneleros y se realiza la comparación de precios promedios mensuales para lo que va de septiembre, en la cual se calcula una diferencia aproximada promedio del 24.38 % superior a los precios tomados por EL SIPA (Sistema de información Panelero). (Grafica 7).

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

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

SIPA
 Sistema de Información Panelero

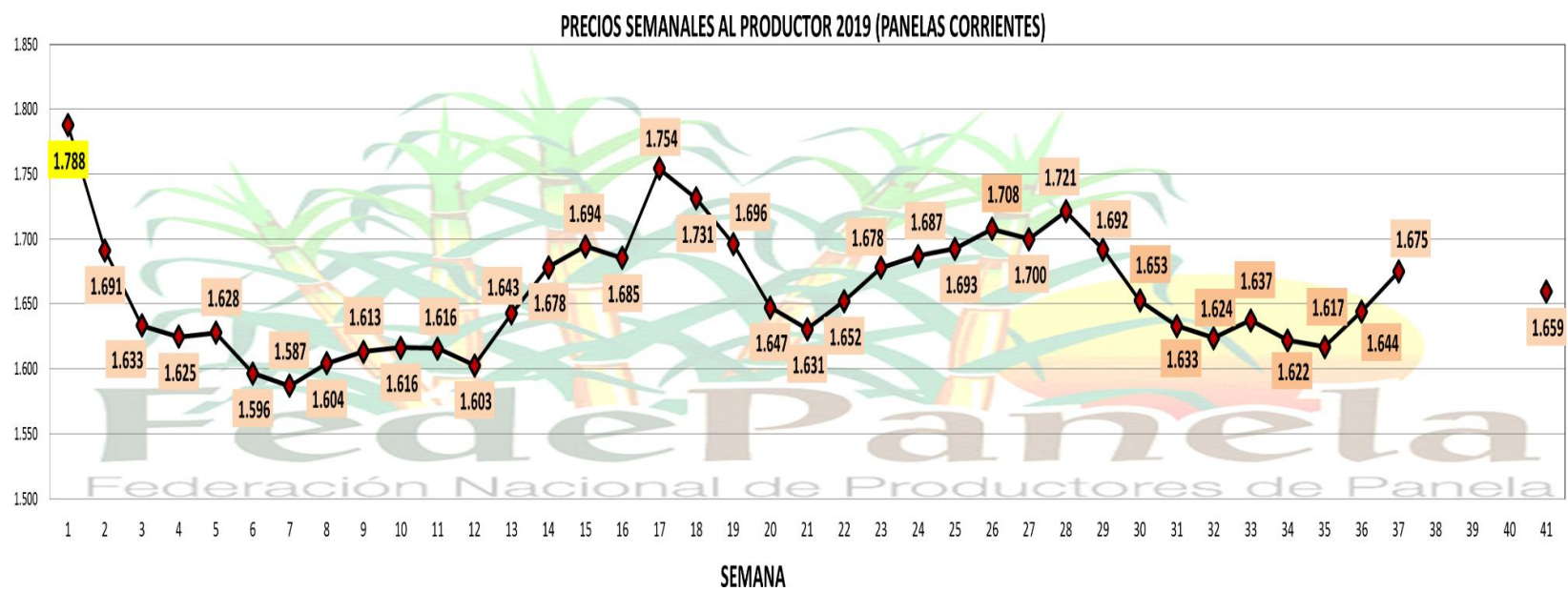


MESES	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
DEPARTAMENTO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ANTIOQUIA	1.850	1.563	1.138	1.420	1.463	1.413	1.463	1.413	1.375	1.363	1.363	1.413	1.513	1.513	1.563	1.563	1.638	1.638	1.588	1.563
BOYACÁ	1.500	1.450	1.415	1.413	1.400	1.388	1.350	1.313	1.325	1.325	1.325	1.325	1.325	1.325	1.363	1.400	1.425	1.475	1.500	1.363
CALDAS	1.948	1.875	1.837	1.775	1.742	1.717	1.594	1.658	1.642	1.708	1.725	1.692	1.779	1.783	1.825	1.733	1.800	1.793	1.767	1.767
CAQUETÁ	2.150	2.152	2.228	2.228	2.248	2.248	2.244	2.268	2.268	2.256	2.268	2.268	2.320	2.294	2.240	2.190	2.166	2.140	1.990	1.980
CAUCA	1.338	1.285	1.127	1.229	1.316	1.274	1.361	1.514	1.502	1.590	1.604	1.490	1.656	1.736	1.806	1.162	1.882	1.549	1.312	1.340
CUNDINAMARCA	1.526	1.470	1.419	1.422	1.430	1.431	1.548	1.541	1.512	1.441	1.500	1.387	1.377	1.482	1.536	1.671	1.622	1.684	1.535	1.526
HUILA	1.567	1.416	1.466	1.325	1.433	1.441	1.333	1.424	1.546	1.483	1.312	1.375	1.358	1.441	1.424	1.625	1.638	1.628	1.595	1.483
NARIÑO	1.629	1.585	1.508	1.420	1.385	1.355	1.350	1.360	1.418	1.408	1.380	1.364	1.382	1.660	1.523	1.550	1.560	1.575	1.567	1.567
N SANTANDER	1.875	1.749	1.750	1.644	1.625	1.550	1.450	1.438	1.500	1.550	1.600	1.550	1.600	1.550	1.600	1.750	1.800	1.669	1.669	1.578
RISARALDA	2.432	2.223	2.158	2.128	2.101	2.003	2.051	2.025	2.022	1.983	2.021	2.027	1.991	2.009	2.030	2.030	2.030	2.030	2.092	2.092
SANTANDER	1.577	1.447	1.453	1.410	1.403	1.390	1.347	1.360	1.327	1.367	1.323	1.343	1.317	1.310	1.370	1.417	1.450	1.573	1.567	1.367
TOLIMA	1.600	1.600	1.597	1.595	1.530	1.515	1.465	1.447	1.420	1.410	1.445	1.445	1.575	1.575	1.610	1.725	1.675	1.675	1.700	1.625
VALLE	2.250	2.173	2.141	2.114	2.086	2.050	2.077	2.095	2.118	2.132	2.141	2.159	2.164	2.141	2.138	2.095	2.117	2.077	2.170	2.168
PROM NACIONAL	1.788	1.691	1.633	1.625	1.628	1.596	1.587	1.604	1.613	1.616	1.616	1.603	1.643	1.678	1.694	1.685	1.754	1.731	1.696	1.647



PRECIOS MAYOR	
PRECIO MENOR	

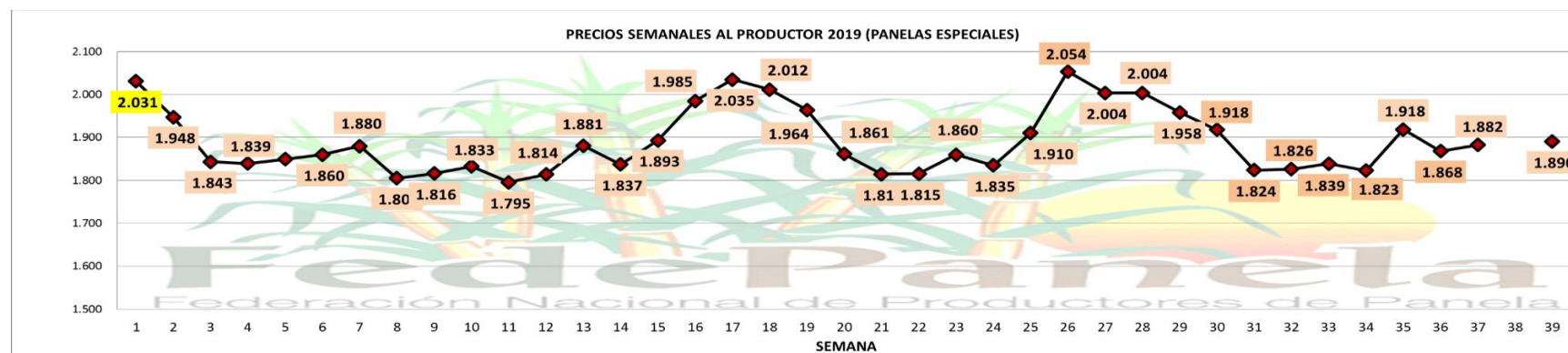
MESES	JUNIO				JULIO					AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE		PROM
DEPARTAMENTO	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
ANTIOQUIA	1.563	1.513	1.525	1.463	1.463	1.513	1.675	1.675	1.645	1.500	1.463	1.463	1.563	1.563	1.613	1.663	1.713			1.524
BOYACÁ	1.300	1.325	1.363	1.400	1.575	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.475	1.450	1.425	1.400	1.417	1.400	1.500			1.418
CALDAS	1.792	1.758	1.758	1.825	1.783	1.733	1.658	1.758	1.683	1.600	1.633	1.675	1.725	1.708	1.717	1.717	1.775			1.742
CAQUETÁ	1.980	1.970	1.960	1.958	1.950	1.950	1.954	1.962	1.962	2.000	2.000	2.030	2.082	2.082	1.900	2.007	2.040			2.106
CAUCA	1.611	1.854	1.826	1.611	1.410	1.326	1.368	1.368	1.333	1.299	1.340	1.292	1.285	1.207	1.299	1.306	1.344			1.436
CUNDINAMARCA	1.444	1.408	1.453	1.498	1.549	1.725	1.510	1.556	1.421	1.433	1.317	1.400	1.374	1.249	1.219	1.226	1.286			1.463
HUILA	1.358	1.466	1.691	1.808	1.675	1.583	1.642	1.642	1.600	1.533	1.400	1.408	1.416	1.525	1.600	1.516	1.533			1.506
NARIÑO	1.467	1.435	1.460	1.445	1.503	1.560	1.565	1.565	1.565	1.475	1.465	1.388	1.385	1.373	1.345	1.398	1.475			1.470
N SANTANDER	1.550	1.600	1.610	1.800	1.750	1.950	1.850	1.950	2.000	1.950	1.925	1.950	2.050	2.000	1.950	2.000	1.975			1.739
RISARALDA	2.092	2.087	2.084	2.042	2.024	2.078	2.066	2.066	2.006	2.013	1.991	1.997	1.973	1.985	1.985	1.971	1.958			2.051
SANTANDER	1.282	1.323	1.350	1.397	1.677	1.650	1.550	1.603	1.617	1.577	1.627	1.500	1.507	1.447	1.510	1.563	1.568			1.456
TOLIMA	1.560	1.550	1.550	1.550	1.500	1.500	1.600	1.615	1.540	1.515	1.500	1.475	1.425	1.500	1.425	1.575	1.575			1.545
VALLE	2.202	2.190	2.185	2.136	2.148	2.083	2.114	2.068	2.075	2.038	2.095	2.084	2.076	2.050	2.042	2.034	2.034			2.115
PROM NACIONAL	1.631	1.652	1.678	1.687	1.693	1.708	1.700	1.721	1.692	1.653	1.633	1.624	1.637	1.622	1.617	1.644	1.675			1.659

(Precios Semanales al productor 2019)- Pannels Corrientes.



Grafica 2. (Precios Semanales al Productor 2019 (Panelas Especiales)

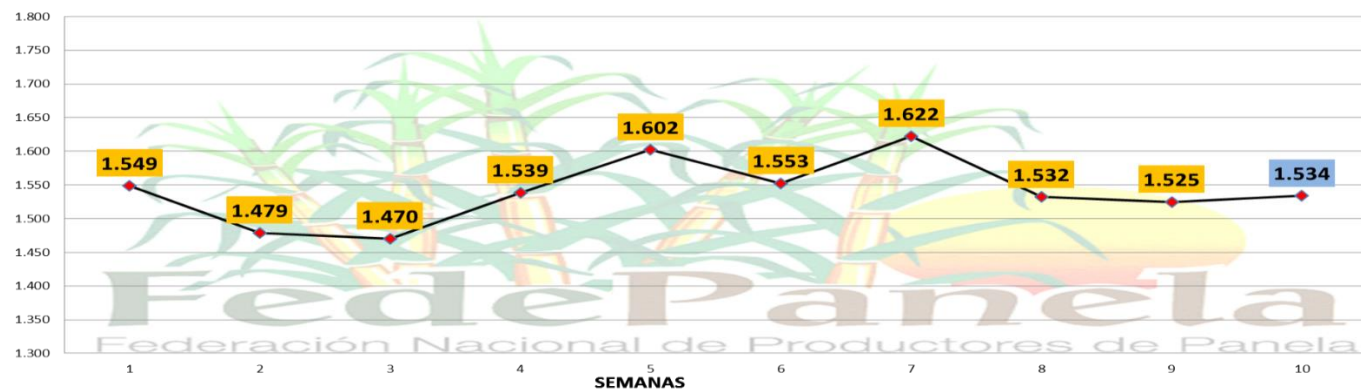
PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS ESPECIALES)																						 Sistema de información Panelero		 FEDERACIÓN NACIONAL DE PANELERO	
PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO																									
MESES	Tipo de Panela	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO							
DEPARTAMENTO	\$/Kilo	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
ANTIOQUIA	Panelin y Granulada Pulverizada	2.383	2.100	1.683	1.917	1.958	2.025	2.083	2.017	1.925	1.917	1.917	2.017	2.108	2.108	2.133	2.133	2.167	2.167	2.117	2.075				
BOYACÁ	Granulada Pulverizada	2.200	2.200	2.200	2.200	2.100	2.100	2.200	2.000	2.000	2.000	2.000	2.200	2.000	2.100	2.200	2.200	2.200	2.200	2.200	2.000				
CUNDINAMARCA	Pastilla	1.700	1.750	1.750	1.600	1.650	1.625	1.617	1.583	1.600	1.675	1.665	1.600	1.575	1.600	1.700	1.867	1.933	1.940	1.800	1.690				
HUILA	Granulada Pulverizada	1.840	1.740	1.740	1.640	1.690	1.690	1.620	1.620	1.740	1.740	1.600	1.640	1.640	1.640	1.640	1.740	1.840	1.740	1.740	1.680				
PROM NACIONAL		2.031	1.948	1.843	1.839	1.850	1.860	1.880	1.805	1.816	1.833	1.795	1.814	1.881	1.837	1.893	1.985	2.035	2.012	1.964	1.861				
PRECIOS MAYOR																									
PRECIO MENOR																									
MESES	Tipo de Panela	JUNIO					JULIO					AGOSTO					SEPTIEMBRE					PROM			
DEPARTAMENTO	\$/Kilo	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5				
ANTIOQUIA	Panelin y Granulada Pulverizada	2.075	2.042	2.000	1.950	1.950	2.042	2.142	2.142	2.033	1.892	1.875	1.875	1.950	1.950	2.008	2.067	2.083			2.028				
BOYACÁ	Granulada Pulverizada	2.000	2.000	2.000	2.000	2.300	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.200	2.200	2.200	2.200	2.400	2.200	2.200			2.168				
CUNDINAMARCA	Pastilla	1.563	1.500	1.600	1.550	1.550	1.933	1.633	1.633	1.560	1.640	1.580	1.590	1.565	1.400	1.425	1.365	1.406			1.633				
HUILA	Granulada Pulverizada	1.620	1.720	1.840	1.840	1.840	1.840	1.840	1.840	1.840	1.740	1.640	1.640	1.640	1.740	1.840	1.840	1.840			1.732				
PROM NACIONAL		1.814	1.815	1.860	1.835	1.910	2.054	2.004	2.004	1.958	1.918	1.824	1.826	1.839	1.823	1.918	1.868	1.882			1.890				





Grafica 3. (Precios Ponderados Mensuales promedios al Productor 2019 (Paneles Corrientes)

DEPARTAMENTO	PRCCN POR DPTO PROY. 2018	PESO PONDERADO	MESES									PROMEDIO PONDERADO ACUMULADO
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	
ANTIOQUIA	159.934	0,136	193	192	192	212	212	198	223	212	212	
BOYACA	157.442	0,134	189	175	177	187	182	210	207	190	187	
CALDAS	47.916	0,041	72	67	69	70	72	72	68	70	69	
CAQUETA	25.555	0,022	48	49	49	47	43	42	43	45	45	
CAUCA	70.435	0,060	73	90	89	69	80	84	80	77	72	
CUNDINAMARCA	163.443	0,139	197	214	192	232	211	215	197	190	173	
HUILA	56.671	0,048	64	68	66	78	71	80	77	68	73	
NARIÑO	102.532	0,087	123	118	119	135	136	131	136	120	119	
N SANTANDER	38.503	0,033	54	47	51	57	52	57	65	67	65	
RISARALDA	25.673	0,022	46	44	44	44	46	44	44	43	43	
SANTANDER	222.398	0,189	266	256	253	267	258	316	305	284	273	
TOLIMA	66.566	0,056	90	82	82	97	92	85	87	80	85	
VALLE	42.138	0,036	76	75	77	75	77	77	74	74	73	
PROM NACIONALES	1.179.205	1	1.549	1.479	1.470	1.539	1.602	1.553	1.622	1.532	1.525	1.534

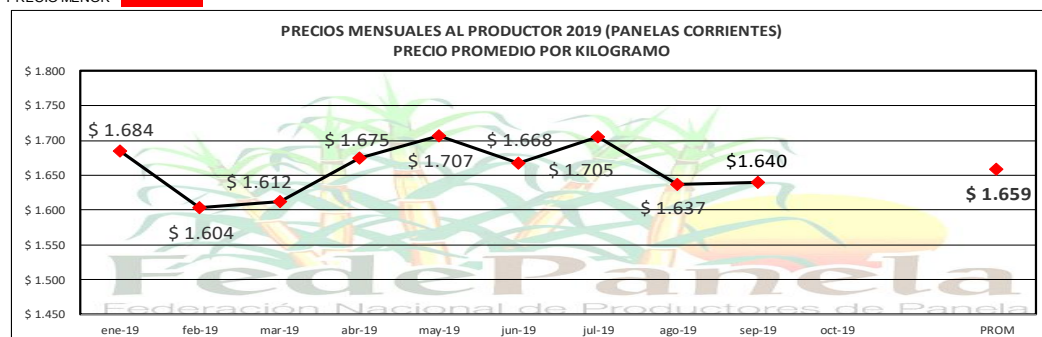
PRECIOS PROMEDIOS MENSUALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELES CORRIENTES) PROMEDIOS PONDERADOS (\$ KILOGRAMO)



Grafica 4. Precios Mensuales Promedios al productor 2019 (Panelas Corrientes)



<div>   <div> PRECIOS MENSUALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES) PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO </div> </div>											
Departamento	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	PROM
Antioquia	1.493	1.438	1.378	1.538	1.606	1.505	1.627	1.497	1.638		1.524
Boyacá	1.444	1.363	1.325	1.353	1.441	1.393	1.550	1.475	1.429		1.419
Caldas	1.859	1.678	1.692	1.780	1.782	1.783	1.708	1.658	1.729		1.741
Cauquetá	2.190	2.252	2.265	2.261	2.069	1.964	1.957	2.028	2.007		2.110
Cauca	1.244	1.366	1.547	1.590	1.521	1.662	1.349	1.304	1.289		1.430
Cundinamarca	1.459	1.488	1.460	1.516	1.592	1.470	1.553	1.381	1.245		1.463
Huila	1.444	1.408	1.429	1.462	1.586	1.600	1.617	1.439	1.543		1.503
Nariño	1.535	1.357	1.392	1.529	1.567	1.462	1.564	1.428	1.398		1.470
N. Santander	1.755	1.516	1.550	1.625	1.679	1.662	1.938	1.969	1.981		1.741
Risaralda	2.235	2.045	2.013	2.015	2.061	2.066	2.054	1.994	1.975		2.051
Santander	1.472	1.375	1.340	1.353	1.489	1.406	1.605	1.553	1.522		1.457
Tolima	1.598	1.489	1.430	1.621	1.669	1.542	1.564	1.479	1.519		1.546
Valle	2.169	2.077	2.138	2.134	2.133	2.172	2.085	2.073	2.040		2.114
Prom. Mes	\$ 1.684	\$ 1.604	\$ 1.612	\$ 1.675	\$ 1.707	\$ 1.668	\$ 1.705	\$ 1.637	\$ 1.640		\$ 1.659

PRECIO MAYOR
 PRECIO MENOR

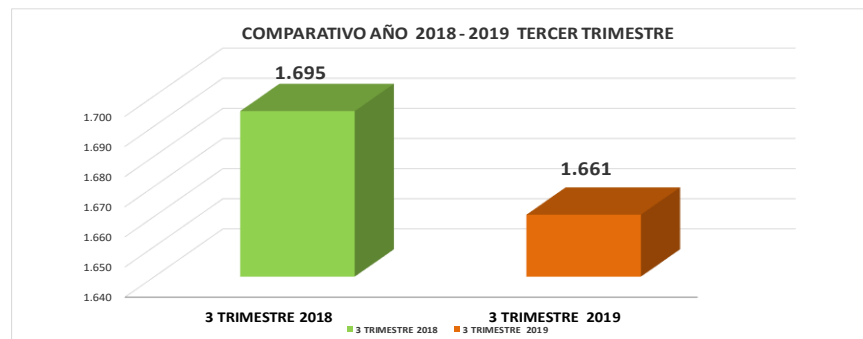


FUENTE : Sistema de Información Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CI 041 - 192 de 31 de diciembre de 2014

Grafica 5. Comparativos Precios Tercer Trimestre 2018 -2019

<div>  COMPARATIVO SEGUNDO TRIMESTRE AÑO 2018 - 2019 PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO  </div>					
SEMANA	3 TRIMESTRE 2018	3 TRIMESTRE 2019			
DEPARTAMENTO			ULTIMO MES	VARIACION \$	% VARIACION
ANTIOQUIA	1.605	1.587	BAJÓ	-18	-1,15
BOYACA	1.448	1.485	SUBIÓ	37	2,53
CALDAS	1.831	1.699	BAJÓ	-133	-7,25
CAQUETA	2.321	1.997	BAJÓ	-324	-13,95
CAUCA	1.499	1.314	BAJÓ	-185	-12,35
CUNDINAMARCA	1.281	1.393	SUBIÓ	112	8,72
HUILA	1.633	1.533	BAJÓ	-100	-6,14
NARIÑO	1.444	1.463	SUBIÓ	20	1,36
N SANTANDER	1.650	1.963	SUBIÓ	312	18,91
RISARALDA	2.101	2.007	BAJÓ	-93	-4,44
SANTANDER	1.480	1.560	SUBIÓ	80	5,39
TOLIMA	1.532	1.520	BAJÓ	-12	-0,77
VALLE	2.207	2.066	BAJÓ	-141	-6,40
PROM NACIONAL	1.695	1.661	BAJÓ	-34	-2,03

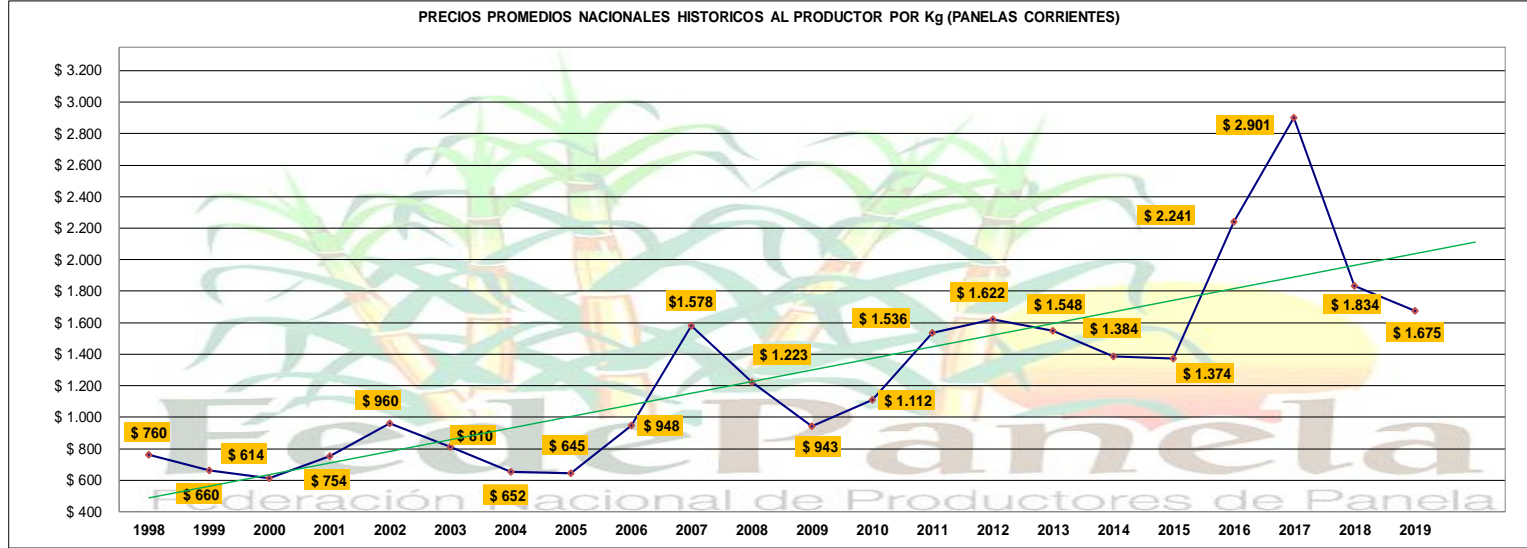
FUENTE : Sistema de Información Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CI 041 - 192 de 31 de diciembre de 2014



Grafica 6. Precios Promedios Nacionales Históricos 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
PRECIOS	\$ 760	\$ 660	\$ 614	\$ 754	\$ 960	\$ 810	\$ 652	\$ 645	\$ 948	\$1.578	\$ 1.223	\$ 943	\$ 1.112	\$ 1.536	\$ 1.622	\$ 1.548	\$ 1.384	\$ 1.374	\$ 2.241	\$ 2.901	\$ 1.834	\$ 1.675

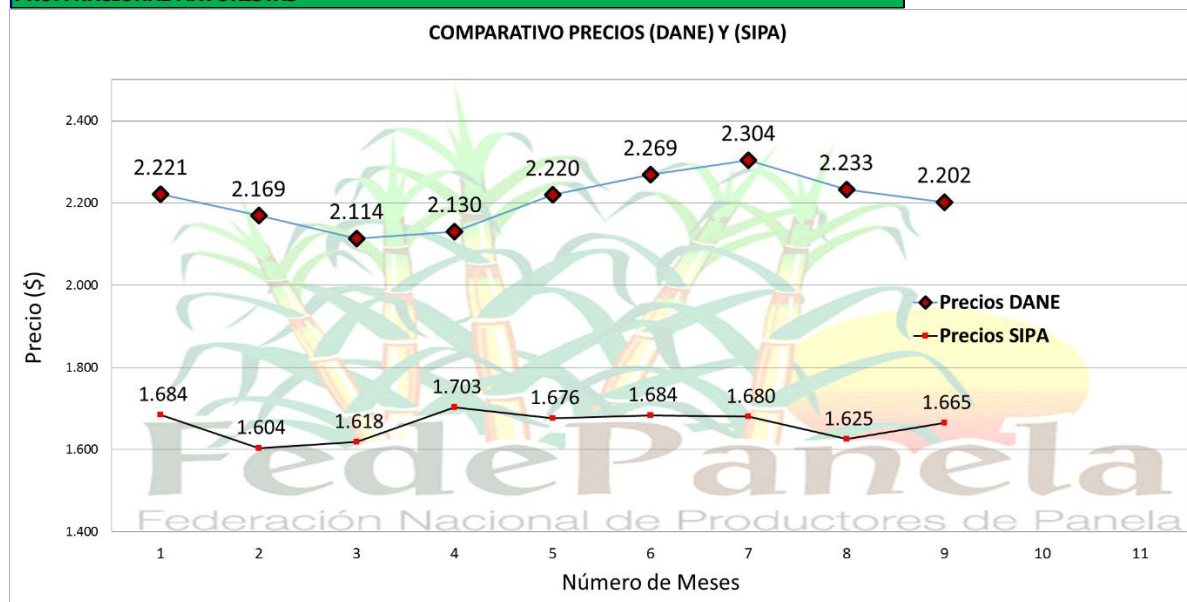
HASTA LA 4 SEMANA DE SEPTIEMBRE



FUENTE : Sistema de Información Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CIO41 - 192 de 31 de diciembre de 2014

Grafica 7 Precios Mensuales Plaza Mayorista (Paneles 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	



Sistema de Información Geográfica (SIG)

Durante el tercer trimestre de 2019 se continúa realizando la actualización de los mapas categorizados e interactivos para las cifras proyectadas para 2018, que se encuentran actualmente en comparación con los reportes del Anuario Estadístico del sector agropecuario, 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.

Plan de Mejora

Según el diagnóstico reportado por la auditoria en diciembre de 2018 sobre ciertas necesidades que son de vital implementación en el año 2019 con el objetivo de evitar sanciones e inhabilidades; se planteó dentro del plan de trabajo algunos aspectos que se están llevando a cabo para el correcto cumplimiento de las observaciones planteadas por la auditoria, estas se centraron en seis aspectos importantes a implementar, estos son:

ASPECTO	ACTIVIDADES GENERALES
GESTION TECNOLÓGICA	El Fondo de Fomento Panelero, debe planear y ejecutar lo antes posible acciones de mantenimiento preventivo, construir los documentos y procedimientos, así como implementar mecanismos que permitan la adecuada administración, control y seguimiento de las actividades efectuadas.
LEGALIDAD	En este aspecto se planteó el Licenciamiento sobre la infraestructura tecnológica del fondo de fomento, con el objetivo de obtener un estatus del licenciamiento actual para todos los equipos, servidores, dispositivos tecnológicos.
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES.	Para el aspecto de la protección de datos personales, se debe hacer la construcción del flujo de la información de las bases de datos que requieren del tratamiento de los datos, con el objetivo de identificar elementos como: controles, autorizaciones, bases de datos, acuerdos de confidencialidad y contratos para el tratamiento de los datos.
SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN.	El Fondo de Fomento debe evaluar la posibilidad de construir e implementar con su personal interno o profesionales especializados externos, un modelo de seguridad para la protección de la información.
SALVAGUARDO DE LOS DATOS	Se debe construir el documento donde se encuentran los lineamientos para las copias de seguridad de la información, en este se deben especificar las actividades de respaldo que se están desarrollando actualmente en el proceso para garantizar la realización de los respaldos de los datos del Fondo de Fomento Panelero.
CONTINGENCIA Y CONTINUIDAD DEL SERVICIO	Estudiar la posibilidad de implementar un servicio de contingencia para el internet, de acuerdo con las necesidades que se presentan hoy frente al desarrollo de las actividades de respaldo, las cuales emplean de forma dependiente este servicio

Para el tercer trimestre de 2019 se lograron los siguientes avances en el plan de mejora propuesto:

- Se publicó en las respectivas páginas tanto de sipa.org.co y fedepanela.org.co la política de tratamiento de datos Fedepanela con el respectivo aviso de privacidad, dando cumplimiento a lo propuesto en el plan de mejora para 2019.

- Se está realizando el levantamiento de las bases de datos tanto digitales como físicas para el correcto registro ante la superintendencia.
- Se instaló y configuró la red nueva de datos de la oficina central.
- Se realizó la compra e instalación de un UPS de 10 KVA para la red regulada de energía y equipos del fondo de fomento panelero.
- Se realizó la identificación del flujo de los datos, las bases de datos que intervienen, así como documentos para: autorización, acuerdos de confidencialidad, contratos para tratamiento de datos con terceros y la interacción de los datos de acuerdo al desarrollo de las actividades del Fondo para el área técnica y el archivo físico, específicamente en el área Administrativa y Financiera, se construyeron los documentos borradores para el aviso de privacidad y la política de tratamiento de datos.

Una vez desarrollado el plan de trabajo establecido para el Fondo de Fomento Panelero, durante este periodo se continuo con la identificación de las bases de datos que intervienen, se ajustaron, aprobaron y publicaron los documentos para el aviso de privacidad y la política de tratamiento de datos.

De otra parte, se finalizó el levantamiento de las bases de datos digitales se está trabajando en las físicas.

PROGRAMA COMERCIAL

Metas y Logros (III 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 PANELEROS O ENTIDADES VINCULADAS	AVANCE ACUMULADO
Fortalecer agroempresas en el proceso de desarrollo y gestión de mercados	20 asociaciones con avance en la construcción del Modelo de Negocio	AAPC (Caparrapi) Asprut (Útica) Asopromieles (Quipile) Asopropanoc (Nocaima) San Rafael (Guapotá) Coopamat (Mariquita) Asopal (Palocabildo) Asopanela (Risaralda) Asopri (Risaralda) Centrales de mieles de Nariño Asopaorgánicos (Riosucio) Asopropab (Riosucio) Coomersa (Salamina) Corpanova (Bolívar) Apassi (Isnos) Delicaña (Quindío) Prodinalpa (Nimaima) Panela San Isidro (Cundinamarca) Panela Colombia (Cundinamarca) Joaquín Medina, Quipile.	¾ (75%)
Consolidar encadenamientos productivos	8 encadenamientos en fortalecimiento	Imepex – Produce. El Escobal. Monbel Trading. Aseagro. Molienda Real. Prodecaña San Diego. Agro IP. Heincke.	¾ 75%
	Promoción comercial a encadenamientos productivos.	Agroexpo XVII Gastronómico de Popayán Toma panelera - Nariño Promoción canal cocina y cafés Los Ángeles en C.A.	2/2 (100%)
	Alianzas institucionales para el fortalecimiento de modelos de negocio.	Desarrollo, oferta comercial y pruebas de impacto de nutrición animal de mieles integrales de caña y ensilaje. Alianza ASPRUT - FFP. Convenio institucional grupo de investigación SEPRO Universidad Nacional (Entrega de resultados)	2/2 (100%)

Auxiliar en manejo documental	Informe de inteligencia de mercados.	1.Convenio pasante Universidad Área Andina.	¾ 75%
-------------------------------	--------------------------------------	---	----------

Desarrollo de Actividades del Programa Comercial

Fortalecer Agro empresas en el proceso de desarrollo y gestión de mercados

AAPC (Caparrapí)

En el marco del encadenamiento con el aliado comercial Hacienda El Escobal, y ante la manifestación de la necesidad de mejorar los procesos de calidad por parte de los asociados para lograr producir panela pulverizada, se realizó capacitación en producción de mieles de calidad en un trapiche de uno de los asociados, y posteriormente, se llevaron las mieles a la central de mieles donde se logró producir panela pulverizada a pesar de no haber contado con una materia prima en las mejores condiciones para la producción de las mieles.

ASPRUT (Utica)

Junto con el equipo técnico de la alianza productiva, se cruzó la información de cuatro núcleos productivos de la asociación y con los diagnósticos sanitarios realizados en años anteriores por Fedepanela - FFP, de este análisis surgieron dos plantas de producción priorizadas, para las que se solicitará visita de inspección del INVIMA, la organización gestora acompañante -OGA-, Fundación Tacuará, realizó el plan de implementación para las actividades sanitarias, que lleven al cumplimiento de la resolución 779 de 2006, con el fin de iniciar actividades comerciales en el marco de la formalidad.

ASOPROMIELES (Quipile)

Como conformadores del Bloque Exportador de Cundinamarca, se ha venido realizando un apoyo en el registro, documentación logística para la exportación y cumplimiento de requisitos. Han sido priorizados en el convenio “Farmer to Farmer” y están comprometidos con una oferta de 20 toneladas de producto orgánico al mes para el desarrollo comercial del bloque exportador.

ASOPROPANOC (Nocaima)

Se generó el plan de trabajo para la estructuración del bloque exportador de Cundinamarca, del que Asopropanoc hace parte, se realizó la revisión y solicitud de documentación faltante, así como de las variables de entrada para la construcción del modelo de negocios.

COOPAMAT (Mariquita)

El día 15 de julio, se llevó a cabo una reunión con miembros de la junta directiva de Coopamat en el municipio de Mariquita, en la cual también participaron el técnico y el coordinador del departamento del Tolima, con el acompañamiento del área comercial de Fedepanela. En dicho

evento se comentó la situación en que se encontraban hasta el momento la cooperativa con el aliado comercial (MONBEL) y que la planta se encontraba detenida. Se acordó el avance en la construcción de los costos de documentación requerida para realizar procesos de comercialización (como marca, código de barras, etc); proceso que se ha desarrollado y está listo para ser socializado con la Cooperativa.

El día 12 de agosto, firmaron los contratos para entrega por comodato de tres Centrales Homogeneizadoras en el departamento del Tolima, entre ellas, la de Mariquita.

ASOPAL (Palocabildo)

El día lunes 15 de julio, en las instalaciones de la Central Homogeneizadora de Palocabildo, se realizó una reunión entre productores de Asopal, quienes además son proveedores de miel para la central, y representantes de El Escobal, en el marco del encadenamiento productivo que conforman dichas partes, el cual estuvo también acompañado por un delegado de la alcaldía del municipio.

ASOPANELA (Risaralda)

Con la Asociación de Paneleros de Quinchía (ASOPANELA), se viene adelantando el trabajo de construcción de la línea base, como insumo para la construcción del modelo de negocio dentro del encadenamiento productivo con el aliado comercial Imepex. Hasta el momento la asociación, que cuenta con 69.6ha de caña certificada orgánica y 777 toneladas de panela igualmente certificadas, por año, tiene un acuerdo comercial de proveeduría con el aliado de alrededor de 300Ton/año.

ASOPRI (Risaralda)

Con la Asociación Municipal de Productores Paneleros del municipio de Pueblo Rico Risaralda (ASOPRI) se ha venido adelantando, en el marco del encadenamiento productivo entre la asociación y el aliado comercial Imepex, el acompañamiento al proceso de formalización y vinculación como proveedores ante Bancoldex, para lo cual se ha trabajado con la asociación en la consecución de la documentación.

CENTRALES DE MIELES DE NARIÑO

Durante el trimestre se ha avanzado en la formulación de un modelo de negocio que integre a los productores de panela, de siete municipios del departamento (Sandoná, Consacá, Ancuya, Samaniego, Linares, Ricaurte y Mallama) en todos los eslabones del proceso, organizados alrededor de las Centrales Homogeneizadoras que se encuentran, una en cada municipio. Para ello, con la información suministrada, hasta el momento, y tomando como base los procesos que hasta el momento se han adelantado en la región, se ha propuesto un modelo de negocio que vincula a todas las Centrales alrededor de la Integradora Comercial, que es una figura que aún está en proceso de definición, pero que será la que vinculará la producción de las Plantas con los diferentes mercados.

ASOPAORGANICOS (Riosucio)

Dando continuidad al proceso de apoyo comercial a la Asociación, se está preparando el proceso de obtención de las certificaciones de producto orgánico y comercio justo, buscando la integración con el aliado comercial IMEPEX SAS para llegar a mercados especializados europeos, como Italia, España y Alemania.

Se está definiendo una central de mieles o planta de transformación donde sea posible transformar las mieles producidas por la asociación, así como las condiciones del negocio, tales como volúmenes, precios y tiempos de entrega.

ASOPROPAB (Riosucio)

Se realizó la identificación de variables de entrada y se ha venido trabajando en la estructuración del modelo de negocios, haciendo énfasis, según los requerimientos del aliado comercial, en los costos de transporte de cañas y la propuesta de construcción de una nueva planta de acopio y producción, se tiene estimada una producción de 400 toneladas al año, que podrían llegar a mercados internacionales como Australia, Francia y el Reino Unido.

COOMERSA (Salamina)

Con ayuda del aliado comercial, se realizó la identificación de las variables de entrada, costos de producción, núcleos productivos, variables agronómicas, y caracterización de la organización, así como toda la información legal y comercial. Con esta información se levantó la línea base de la asociación, y se están construyendo proyecciones que vayan de la mano con las intenciones del aliado comercial. Se logró la identificación de una capacidad de producción estimada en 890 toneladas de panela al año, así mismo se generaron los documentos de soporte requeridos por el aliado comercial para la integración de más productores al programa de producción orgánico que se adelanta con la certificadora CERTIMEX, con el fin de verificar la producción y seguir llevando el producto a mercados especializados como Australia, Francia y el Reino Unido.

ASOPROCAÑA (Bolívar)

Se generó el documento del modelo de negocios de la asociación de productores agropecuarios de caña de azúcar de naranjal, Asoprocaña. Se presenta un modelo de producción y venta de miel, para su transformación en panela en centrales de mieles, este modelo de negocios se socializó con la fundación universitaria del Valle, con quienes se está trabajando en conjunto para la entrega y puesta en funcionamiento de la central de mieles de Bolívar, no obstante, el modelo de negocios es replicable para el procesamiento en otras centrales de mieles, se encuentra pendiente la socialización del modelo con miembros de la asociación para realizar los ajustes correspondientes, así como con posibles clientes de la asociación. Asimismo, dentro del marco del encadenamiento, se realizó una capacitación en producción de mieles de calidad para transformación en centrales de mieles, en el municipio de Versailles, Valle del Cauca, con miras

a que la asociación sea proveedora de mieles de calidad, de una central de mieles, bien sea propia o privada.

APASSI (Isnos)

Se ha venido trabajando en el fortalecimiento del encadenamiento comercial que tiene la asociación con el aliado Imepex, con el cual hay actualmente un acuerdo de proveeduría de 20 toneladas de panela pulverizada (principalmente) convencional, al mes. Aunque se cuenta con una central de mieles, parte de la producción proviene de trapiches.

Para que sea más eficiente el proceso de producción y trazabilidad en toda la cadena, se plantea la posibilidad de tener un grupo de proveedores de mieles que abastezcan a la central homogeneizadora, productores que requerirán manejo adecuado de índices en el proceso productivo para poder entregar producto que permita obtener panelas que cumplan con los requisitos del mercado.

Por otro lado, también existe un acuerdo de proveeduría de panela orgánica con el aliado comercial Fruandes, por 20 toneladas mensuales, acuerdo que hasta el momento no se ha podido cumplir debido a que el aliado comercial no ha podido cerrar el negocio. Para poder avanzar en la solución de la situación mencionada, se ha planteado trabajar con Imepex en la posibilidad de que sea este quien compre esa producción, ya que la asociación cuenta con certificación de producción orgánica que en el momento no tiene un mercado establecido.

DELICANÍA (Quindío)

PRODINALPA (Nimaima)

Formando parte del Bloque Exportador de Cundinamarca, se ha venido realizando un apoyo en el registro, documentación logística para la exportación y cumplimiento de requisitos, también se está trabajando en la recolección de variables de entrada para la construcción del modelo de negocios. Han sido priorizados en el convenio farmer to farmer y están comprometidos con el aporte de 20 toneladas de producto orgánico al mes para el bloque exportador.

PANELA SAN ISIDRO (Cundinamarca)

Como parte de la estrategia de conformación del Bloque Exportador de Cundinamarca, se generó el plan de trabajo con la empresa San Isidro, se realizó la revisión y solicitud de documentación faltante, así como de las variables de entrada para la construcción del modelo de negocios. Han sido priorizados en el convenio farmer to farmer, están comprometidos con el aporte de 20 toneladas de producto orgánico al mes para el bloque exportador. Organización además incluido en el portafolio de agroempresas para suministrar en compras de PAE Cundinamarca y servicios de cafetería y aseo dentro del plan de Colombia Compra Eficiente.

PANELA COLOMBIA (Cundinamarca)

Se ha venido adelantando un trabajo de asesoría en exportaciones con destino a China, así como asesoría en procesos de solicitud de cuota para ingreso al mercado de Estados Unidos.

Se ha venido adelantando un trabajo de asesoría en exportaciones con destino a la República Popular China, generado por el interés de compra de este país, gracias a las características, propiedades y gran fuente de energía del endulzante natural (panela) además por la confianza, seguridad ó diversificación que género en sus consumidores como: en el sector RETAIL (almacenes de cadena) y HORECA (hoteles, restaurantes, y cafeterías), los ha llevado a tener un posicionamiento, reconocimiento en sus productos de valor agregado de panelas saborizadas y con jengibre.

PRODUCTOR JOAQUÍN MEDINA (Quipile Cundinamarca).

Al productor Joaquín Medina se ha realizado acompañamiento para cierre de negocio con la empresa ancla Imepex. En aprovechamiento de la certificación orgánica con la cuenta el productor, se logró establecer negociación por una cantidad de 140 toneladas de panela pulverizada para ser entregadas de julio a diciembre del presente año con destino a España e Italia. Sin embargo, para evitar inconvenientes en la calidad del producto se propone integrar al señor Joaquín Medina al encadenamiento de la Central de Mieles de Quipile el próximo año, una vez la central obtenga el certificado de producción orgánica que se encuentra en trámite actualmente garantizando un producto con calidad de exportación.

CONSOLIDAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

Encadenamientos en fortalecimiento.

IMEPEX (Asopri, Asopanela, Asopromieles, Delicaña)

Como avance del encadenamiento productivo se tiene que en el mes de julio fueron firmados los contratos de alianza comercial con los productores de Asopri y Asopanela, por una cantidad de 240 toneladas/año de panela pulverizada orgánica con sello en comercio justo y 320 toneladas/año de panela pulverizada orgánica con sello en comercio justo respectivamente, las firmas de estos acuerdos comerciales generan sostenibilidad, rentabilidad y fortalecimiento para el encadenamiento productivo, con la posibilidad de acceder a los beneficios del programa de "Agricultura por Contrato" liderado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Realizando seguimiento a las cifras de exportación de Imepex, evidencian un crecimiento del 50%, en valor de las exportaciones al comparar el período enero - julio 2018 y 2019. Para lo cual Imepex se vio en la necesidad de buscar nuevos productores para vincularlos a su encadenamiento, contactando a Apassi asociación de Isnos Huila y a Asopromieles en Quipile Cundinamarca, fueron realizadas visitas de inspección por parte del equipo técnico de Imepex a los lotes y plantas de producción, recibidas muestras de producto fichas técnicas y documentación con una respuesta positiva iniciando proceso de compra de producto en las dos asociaciones de productores.

Por otra parte, se recomienda a los productores fortalecer y no descuidar la trazabilidad del producto y las buenas prácticas orgánicas ya que se presentaron trazas de glifosato en un productor de Asoyonel, para lo cual Imepex como medida preventiva solicitó a los productores de todas las asociaciones muestras del producto para enviarlas a laboratorio, identificar otros casos que se puedan presentar al respecto y tomar las medidas pertinentes junto con los productores.

Adicionalmente Imepex está realizando estudio de factibilidad para procesar mieles en planta de Delicafina productor de Quimbaya Quindío, donde se están revisando núcleos productivos, indicadores de rendimiento, costos de producción, proyección productiva, plan de inversiones y logística de integración productiva con cañicultores cercanos, en búsqueda de producto estandarizado, homogéneo y volumen de producción.

EL ESCOBAL (Asopal, AAPC)

El Escobal continúa la compra de panela pulverizada a las asociaciones de productores de Palocabildo Asopal y Asociación de Productores de Caparrapí para la distribución en tiendas D1 y Justo y Bueno, las compras han aumentado pasando de 30 toneladas mes a 100 toneladas mes, para un total de 1200 toneladas año. Se espera que con la entrega oficial de la Central de Mieles de Palocabildo a Asopal a través del contrato de comodato, el Escobal pueda firmar acuerdo comercial con la asociación de productores. Se planean próximas reuniones entre la empresa ancla y los representantes de las asociaciones para hacer revisión del cumplimiento de los requisitos de calidad y planes de trabajo.

MONBEL TRADING (Asprut)

Monbel Trading y Asprut se encuentran ajustando los últimos detalles de acuerdo de alianza para la operación y administración de la Central de Mieles de Utica, producto que atendería requerimientos de la industria de alimentos y mercados de exportación de clientes que actualmente atiende Monbel.

El proceso de integración entre Monbel y la cooperativa Coopamat aún se encuentra de stand by, mientras lleguen a algún acuerdo para que Monbel continúe su producción en la Central de Mieles de Mariquita o para bien para que den por finalizado el acuerdo que se tenía.

ASEAGRO (Asopromieles, AAPC)

La comercializadora Aseagro continúa en negociaciones con las asociaciones Asopromieles y la Asociación de Alimentos Panaderos de Caparrapí para la compra de producto dirigido a Estados Unidos y China. Por otra parte, Aseagro manifiesta el interés de compra de producto proveniente de las Centrales Homogenizadoras de Nariño una vez se pongan en funcionamiento las plantas productivas.

MOLIENDA REAL (Asopropab, Coomersa)

El área comercial de Fedepanela se encuentra apoyando el proceso exportador de la empresa ancla Molienda Real, para lo cual ha asesorado el trámite de solicitud de cuota por TLC para Estados Unidos y la inscripción a la FDA. Por otra parte, ha apoyado el proceso de certificación orgánica de su asociación aliada Coomersa y continúa en la construcción de los modelos de negocio de Asopropab y Coomersa para la oferta de producto orgánico con el cumplimiento de requisitos de calidad que exigen los mercados de exportación.

PRODECAÑA San Diego.

Con la empresa ancla Prodecaña San Diego se han realizado reuniones de validación para la integración de proveedores que se unan al encadenamiento productivo. Se presenta modelo de negocio de la central de Mieles de Bolívar para evaluar la compra de mieles a productores asociados.

Con esta empresa se está trabajando en un modelo de integración productiva con otros productores formales del Valle, además de la posibilidad de alianzas con asociaciones de pequeños productores. Además, se ha trabajado en la exploración con un aliado que hace parte del Bloque de empresas exportadores, Sudamer Global International, con base de desarrollo de mercados para industria y retail en el estado de Nevada, en Estados Unidos.

AGRO IP (Ecodula, Asogrepaca)

El área comercial presenta propuesta para el diseño, estructura de costos e inversión para la construcción de una planta de envasado de panela pulverizada tipo exportación en el municipio de Campamento Antioquia, se espera que esta planta pueda integrar la producción de panela de las asociaciones de productores vinculadas al encadenamiento Ecodula y Asogrepaca. La propuesta se encuentra en fase de evaluación.

Se ha acompañado en la presentación de cifras y estudios de mercado ante el modelo para la banca de inversión ACUMEN, quien ya está en fase de financiación de estudios para el diseño y ubicación de la planta.

HEINCKE.

El aliado Heincke no logró cerrar acuerdo comercial con Asopromieles. Actualmente se encuentra armando estrategias de integración comercial con El Escobal e Inversiones Doble AA(La Siberia) para atender el mercado de exportación.

Además, se está asesorando el proceso para solicitud de cuota al mercado de exportación en Estados Unidos, donde se ha adelantado contactos comerciales.

PROMOCIÓN COMERCIAL A ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS.

AGROEXPO

En la versión XXII de Agroexpo donde asistieron más de 200.000 visitantes y hubo cerca de 600 expositores entre agroempresarios, productores, gremios e instituciones, el programa comercial realizó el acompañamiento a 6 empresas participantes en el stand de Fedepanela: Gur Vital (Antioquia), Alvida (Boyacá), San Rafael (Santander), Delight Cane (Risaralda), El Trebol (Valle del Cauca) y la Integradora Comercial de las Centrales Homogenizadoras de Nariño, apoyando el proceso de promoción al consumo dando a conocer a los visitantes las bondades nutricionales de la panela y sus diferentes formas de uso como ingrediente en la preparación de bebidas frías o calientes, tortas, panes, salsas, postres y dulces.

Se realizó el acompañamiento a productores paneleros del Cauca y Nariño en el XVII Festival Gastronómico de Popayán, realizado en la ciudad de Popayán, Cauca, del 5 al 8 de septiembre de 2019, donde la panela fue el producto invitado de honor.

INFORME DE INTELIGENCIA DE MERCADOS

En convenio con la Universidad del Área Andina se tuvo la oportunidad de contar con un pasante para la investigación de mercados de exportación. Esta investigación consistió principalmente en hacer seguimiento a las cifras de exportación de panela colombiana y recopilar los requisitos de ingreso de panela a Canadá, Chile, Corea del Sur, Francia y China, mercados que se encuentran actualmente en desarrollo.

Otras actividades

TALLERES DE CAPACITACIÓN EN PRODUCCIÓN DE MIELES DE CALIDAD.

Debido a la necesidad identificada y manifestada por varios productores, de producir mieles de calidad para su procesamiento en las centrales de mieles vinculadas a encadenamientos productivos, se vienen adelantando procesos de capacitación en las distintas regiones del país, iniciando con Cundinamarca, Tolima, Boyacá y Santander, además se tiene agenda en Nariño y el Valle del Cauca. En estas capacitaciones se abordan temas de medición y ajuste de índices de proceso como concentración de sólidos solubles, acidez y pureza; se tratan también los puntos críticos del proceso de producción y se dan recomendaciones para la diversificación de productos, como mieles invertidas o saborizadas.

ACOMPañAMIENTO ACTIVIDADES BLOQUE EXPORTADOR NACIONAL.

Como parte de los compromisos adquiridos en el anterior encuentro de exportadores, se generó un espacio en la plataforma 'Trello' donde todos los integrantes del Bloque puedan aportar ideas, hacer seguimiento a tareas y responsabilidades, asignar tareas y responsables. Además, desde Fedepanela, se envió la propuesta al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para el manejo de la cuota de exportación a Estados Unidos por TLC, presentando dos propuestas:

- Establecer un cupo fijo para el subsector panelero del 10% del total de la cuota anual de exportación.
- Establecer para esta cuota unas condiciones de asignación diferentes (método primer llegado, primero servido, asignación entre productores individuales o asociados,

mantenimiento de la reasignación) Porcentaje de entre el 2 y 3% solicitado y administrado por Fedepanela.

PROTOCOLO DE PRODUCCIÓN DE MIELES DE CALIDAD.

Fruto de las diferentes capacitaciones en producción de mieles de calidad para su transformación en centrales de mieles generadas desde el área comercial, se generó un protocolo en el que se abordan métodos de medición, índices de producción y puntos críticos del proceso, con el fin de tener una herramienta de utilidad para los productores y asociaciones de productores que contemplen la venta de miel para transformación en panela en centrales de mieles dentro de su modelo de negocios.

PROPUESTA INCENTIVO AGRICULTURA POR CONTRATO.

Se generó un documento preliminar, para la propuesta de un incentivo a la comercialización de panela, bajo los lineamientos del ordenamiento de la producción agropecuaria y la agricultura por contrato, teniendo en cuenta que, al ir de la mano con las políticas del gobierno, se busquen apoyos al sector que lo vuelvan cada vez más competitivo. Se plantea un apoyo de \$350 por kilogramo comercializado para los productores que estén en un proceso comercial formal con contrato vigente con un aliado comercial, para quienes el apoyo será de \$150 por kilogramo y un incentivo extra de \$100 por kilogramo que llegue a nuevos mercados, teniendo en cuenta los recursos que supone realizar un proceso de apertura de mercados.

ALIANZA – GREENVIEW.

Se generó una alianza con los laboratorios Greenview, con esta empresa se busca desarrollar un modelo asociativo en el que Fedepanela pueda ser proveedor de insumos e instrumentos de medición (potenciómetros, cintas de pH, refractómetros, etc...) Para las distintas asociaciones y empresas atendidas por la Federación, logrando precios diferenciales que permitan una rentabilidad para Fedepanela, en tanto se proveen los implementos necesarios para el desarrollo de actividades clave, propuestas en los modelos de negocio de las organizaciones.

IDENTIFICACIÓN DE ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD.

Se ha venido trabajando en la identificación de los índices técnicos y de competitividad que afectan directamente los modelos de negocio de las diferentes organizaciones, se identificó la influencia de los °Brix y el porcentaje de extracción de los molinos. Esta identificación permitirá prestar asistencia técnica con miras al incremento de la competitividad de cada organización, siendo cada caso particular y requiriendo un trabajo por separado.

Mesa de trabajo Cundinamarca.

Dando respuesta a la mesa de trabajo del paro de Cundinamarca, el equipo del área comercial trabajó en los meses de agosto y septiembre en el desarrollo de las siguientes actividades pactadas: 1.) piloto para la producción de melaza para alimentación animal donde fue

estandarizado el proceso productivo y se estableció estructura de costos de producción. 2) Capacitación de requisitos, oportunidades del mercado, registros para la exportación y logística exportadora para el bloque exportador orgánico de Cundinamarca conformado por Prodinalpa, Asopromieles, Asopropanoc y Panela San Isidro. 3.) Estrategia para la promoción y comercialización del producto en instituciones del estado.

Producción de melachaza: estandarización de procesos y costos de producción.

Cómo se acordó en la mesa de trabajo de Cundinamarca, se realizó una capacitación de producción de melachaza (miel integral) en el municipio de La Peña, Cundinamarca, donde se abordaron temas de proceso e índices de producción, buscando diversificar la producción en plantas regionales, aprovechando la coyuntura de escasez de melaza (miel de purga) proveniente de ingenios azucareros debido al apoyo para la producción de alcohol carburante. Desde el área comercial se realizó la estandarización del proceso de producción, presentando índices técnicos de producción y competitividad, se presentó una caracterización de la estructura de costos del proceso, así como una propuesta de producción en la formalidad y con mejora técnica, con miras a producir un alimento suplementario para animales, de calidad superior, con el fin de abastecer un mercado que presenta una demanda insatisfecha del producto.

Bloque exportador de Cundinamarca.

Se planteó la mesa de trabajo para la formación y consolidación del bloque exportador de Cundinamarca, conformado por: Panela San Isidro, Asopropanoc, Asopromieles y Prodinalpa. Con este grupo de trabajo se espera llevar diversidad de productos con valor agregado, orgánicos, con certificado de origen y en varias presentaciones, a mercado internacionales, inicialmente se plantea el mercado de Corea del Sur, teniendo en cuenta la cercanía con un posible cliente del país asiático. Desde el área comercial se prestará el apoyo en la formulación de los modelos de negocio de las 4 organizaciones, identificando la oferta de valor, la estructura de costos y las proyecciones de mercado. Asimismo, se prestará el servicio de asesoría en exportaciones, con el fin de consolidar la actividad comercial internacional del bloque.

Compras institucionales

Como compromiso de la mesa de trabajo de Cundinamarca se realizaron reuniones con la Secretaría de Agricultura de Cundinamarca, Secretaría de Educación de Cundinamarca, Organizaciones Solidarias y Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para la creación de estrategias que permitan el acceso de asociaciones de productores al tema de compras institucionales, resultado de éstas se solicitará el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural escalará la solicitud al Plan Marco de Implementación PMI la realización de un nuevo acuerdo marco de compras institucionales 2020 donde se quitarán de los requisitos de participación los años de experiencia en ventas a instituciones al estado (actividad a mediano plazo y de voluntad política).

Por otro lado, con la Secretaría de Educación de Cundinamarca se logró incluir en la minuta del Plan de Alimentación Escolar -PAE- nivel Cundinamarca la compra específica de panela, para lo cual se presenta listado de agroempresas de Cundinamarca que cumplen con los requisitos

sanitarios, técnicos y comerciales, quienes estarían dispuestas a ofertar su producto a operadores del convenio.

Con Colombia Compra Eficiente se logró incluir la panela en el acuerdo marco de aseo y cafetería, la cual se abre a convocatoria el 9 de octubre y cierra el 6 de noviembre. El área comercial creará base de datos de ofertantes de sachet a nivel nacional que cumplan los requisitos comerciales y de calidad para vincularlos al proceso de compras institucionales.

Se ha participado en las siguientes actividades: 1) Jornada de Economía Circular del Sector Agropecuario. 2) Agenda de lanzamiento de la estrategia de comunicación de Planeación Nacional de Adaptación al Cambio Climático. 3) Ciclo de talleres: Innovación para la sostenibilidad: activando al consumidor. Esto con el ánimo de generar la integración de conceptos de economía circular y sostenibilidad a los modelos de negocios de empresas priorizadas, así como buscar nuevas formas de financiación en programas que incluyan economía circular y sostenibilidad dentro de sus políticas.

Este trabajo se articula a la propuesta de elaboración de un acuerdo con la Universidad de La Sabana que permita desarrollar a través de diferentes tesis de grado un plan de implementación de Economía Circular, que puede verse potenciado con la creación de un sello verde que está liderando el Ministerio de Ambiente.

Asesoría en exportaciones.

Cada vez los países abren más sus puertas gracias a los acuerdos establecidos en comercio exterior, lo que les permite aumentar su crecimiento y sostenimiento, es por eso que las organizaciones colombianas se han visto en la necesidad de buscar nuevas posibilidades de mercados para llegar a sus clientes.

Estas empresas paneleras realizan constantemente esfuerzos para mejorar los procesos de producción, medidas sanitarias, normas técnicas, etiquetado, empaquetado y de valor agregado para obtener una mayor rentabilidad en los mercados internacionales, estos nuevos horizontes han llevado a que los exportadores puedan diversificar en los mercados y no depender exclusivamente de la economía local, para que sus productos no se vean afectados por los precios ó de la informalidad.

Gracias al trabajo de estas organizaciones en el mercado internacional a través de ferias o eventos de promoción de panela colombiana, liderando el ranking ó posicionamiento mediante la continuidad en los mercados internacionales es decir, dejando huella en el mundo global, el resultado es que cada día más empresas dedicadas en otras industrias ponen la mirada en el sector de la panela y deciden apostar en este mercado, ejemplo claro es la asesoría que se viene adelantando con las siguientes empresas:

Ossimo Flowers - Interés en panela orgánica (Unión Europea), dedicada a la exportación de flores.

Bursera Young - Interés en panela convencional y orgánica (Polonia), dedicada a la exportación de resinas vegetales.

TALLERES EN FORMACIÓN DE PROCESOS DE EXPORTACIÓN.

De acuerdo con los compromisos adquiridos con el bloque exportador de Cundinamarca integrado por cuatro empresas (Asopropanoc, Asopromieles, Prodinalpa y San Isidro) de desarrollar estrategias de acompañamiento en los procesos de exportación y de impacto al mercado internacional, se acordó realizar el taller denominado “Requisitos y procedimientos de exportación de panela” donde contamos con participación de las empresas: San Isidro, Asopropanoc y Farmer-to-Farmer, además de todo el equipo técnico de Cundinamarca.

En el taller se trataron los siguientes temas de interés:

Formalidad empresarial

Buenas prácticas empresariales

Inteligencia de mercados desarrollo de mercados

Encadenamientos productivos

Oportunidad de negocios y desarrollo en el campo

Seguimiento de cuotas de exportación a Estados Unidos

Procedimiento, alistamiento y trámites de exportación

En el punto quinto (5) se contó con la intervención de la Organización de las Naciones Unidas Farmer-to-Farmer, cuyo objetivo principal es generar un acercamiento con los productores y empresarios paneleros del departamento de Cundinamarca buscando mejorar su calidad de vida y la seguridad alimentaria, proporcionando capacitación de acuerdo a las necesidades presentadas.

TALLERES EN FORMALIDAD EMPRESARIAL Y MODELO DE NEGOCIO PARA EL ARRANQUE DE CENTRALES HOMOGENEIZADORAS DE NARIÑO.

Entre los días 7 y 10 de septiembre, se realizaron los talleres de socialización de los modelos de negocio a las diferentes asociaciones que estarán a cargo de las centrales de mieles, modelo propuesto tanto para las plantas, como para la integradora comercial. En esta actividad se dio a conocer a los asistentes el estado actual del mercado a nivel nacional e internacional, los retos del mismo y las posibilidades para afrontar la situación actual del subsector, articuladas al cumplimiento de requerimientos enmarcados en la formalidad. También se dio a conocer posibles propuestas de capitalización tanto para las centrales homogeneizadoras, como para la integradora comercial, propuestas que en el momento están siendo validadas.

MISIÓN LOGÍSTICA PUERTO DE CARTAGENA.

Procolombia en alianza con diferentes entes gubernamentales como el: Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional - FITAC, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, Policía Antinarcóticos, Ministerio de Comercio Industria y Turismo - MINCIT, Policía Fiscal y Aduanera - POLFA, Agente de Carga Internacional, Agente de Aduana y Sociedad Portuaria Regional de Cartagena S.A.

Desarrollo la misión logística en puerto de Cartagena, con el propósito de acercar a empresarios dedicados a las exportaciones de productos perecederos y No perecederos, para conocer de primera mano las barreras No arancelarias que se presentan en el momento de realizar una carga general de contenedores. Procolombia busca que estos empresarios puedan aclarar esos costos adicionales o responsabilidades fiscales en las que se puede incurrir en un proceso de exportación.

Como unas de las metas adicionales que se tiene en el programa Comercial del Fondo de Fomento Panelero, es que los empresarios que decidan apostarle al sector de la panela, tengan un mayor acercamiento del proceso logístico, normativo, legal ó sanitario que se deben cumplir cuando se decide impactar un mercado internacional y así evitar costos adicionales en la contratación de un tercero.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El programa comercial ha concentrado sus acciones en crear mecanismos y estrategias para la integración de agroempresas a nuevos mercados. Es importante contar con la voluntad de los productores y su emprendimiento para asumir los retos y desafíos de los mercados que actualmente ofrecen oportunidades como la industria de alimentos, el mercado institucional y las exportaciones, donde es básico y primordial cumplir los requisitos de la formalidad empresarial panelera en los aspectos sanitarios, laborales, ambientales, tributarios y de retribución a sus asociados, y en el caso de las exportaciones además los requisitos del país de destino. En la medida que se logre dirigir la producción de más agroempresas hacia estos mercados se logrará sumar a la meta propuesta de 25.000 toneladas de panela a nuevos mercados al 2022.

Se han identificado además requerimientos de melaza para alimentación animal y bloques nutricionales, que no se han podido atender y que bien vale la pena aprovechar. Es por esta razón que el área comercial ha tomado la iniciativa de formación en el desarrollo de nuevos productos como la melaza y la identificación de nuevas oportunidades que permitan la diversificación para aminorar la sobreoferta que hay en el mercado nacional.

Es importante continuar con la gestión interinstitucional que permita generar estrategias de desarrollo productivo y comercial como lo logrado con Colombia Compra Eficiente y los PAE de Cundinamarca y difundir los programas del gobierno nacional en beneficio de los productores paneleros como Agricultura por Contrato (MADR) y Fábricas de Productividad (MINCIT).

El desarrollo sostenido del mercado de exportación, a través del modelo de integración productiva muestra que es posible, con compromiso institucional, de empresarios y agroempresas llegar a nuevos consumidores y dar perspectivas a empresarios que se comprometan con procesos de formalidad e integración con productores. De enero a julio de 2019 las exportaciones de panela Colombiana alcanzan un crecimiento del 40% en cantidad exportada, al pasar de 3.503 toneladas en 2018 a 4.911 en 2019. (Sicex 2019)

PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO

Introducción

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

Metas y Logros (III Trimestre)

Concepto	Indicadores	Ejecutado tercer trimestre (1 julio hasta el 3 de septiembre de 2019)
Participación en ferias y eventos	Participación en 5 ferias o eventos	Participación en 5 ferias o eventos Agro Expo 2019 XVII Congreso Gastronómico de Popayán. La panela, producto invitado de honor Concurso de la panela Ferias y Fiestas de Santana XVII Feria Exposición la Montañita, Caquetá Feria Comercial San Gil, Santander Feria Sabores de Bucaramanga, Santander Primer Festival del Tendero en Socorro, Santander. Tercer Evento académico cultural y Gastronómica Sierra, Mar y Selva, Nariño
BTL Actividades de impulso a la promoción al consumo: Activaciones de productos y/o otras actividades	Realización de 15 activaciones	Reto de la panela aventura MTB. Villeta-Cundinamarca Aventura departamental de jóvenes paneleros de Villeta-Cundinamarca. Ciclo paseo ecológico San José de Pare. Fiestas Virgen del Carmen, Boyacá. Activación en el encuentro departamental de mujeres en el municipio de Nocaima, Cundinamarca. Cuarta travesía MTB del Nus, Cisneros, Antioquia. Activaciones de producto en articulación Fedepanela FFP y la campaña y Origen Caldas de la Tomas Paneleras Boyacá: Caravana Panelera en el municipio de Moniquirá.
Producción y emisión de mensajes Divulgación y publicidad en medios masivos y redes	Boletines de prensa sobre actividades del FFP Publicación de información del	Resultados del 3 de septiembre. Envío de 10 boletines de prensa a medios de comunicación masiva. 120 publicaciones en Twitter 108 publicaciones en Facebook 131 publicaciones en Instagram 7 videos en canal Youtube de Fedepanela 23 publicaciones en página web de Fedepanela Pauta en canal regional TRO

	FFP en redes sociales	Pauta Televisión local -Suram Tv - Stvl San Gil -Monitv, en Moniquirá -CNC Pasto. Pauta Radio: -Onda Cinco -Sol Stereo, Santana -Radio Uno, Barbosa -Sol Stereo, Santana -Emisora Hit Stereo, Moniquirá
Herramientas para la promoción	Diseño y elaboración de material divulgativo y publicitario, y elementos de merchandising	Montaje carro-valla para tomas paneleras de Boyacá Diseño y montaje de stand para las ferias reseñadas. Diseño y elaboración de camisetas para impulsadoras de los diferentes eventos Elaboración elementos de merchadising como herramientas de apoyo a la estrategia de Tomas Paneleras.

Actividades Desarrolladas

Eventos Nacionales, Regionales y Locales

Participación en Agro Expo 2019 realizada del 11 al 21 de julio en Corferias, Bogotá. Montaje de un stand del Fondo de Fomento Panelero con participación de productores con diversificación de productos paneleros.

Participación en XVII Congreso Gastronómico de Popayán. La panela como producto invitado de honor.

Presencia en 12 espacios y actividades, entre las más destacadas: montaje de stand en la muestra comercial del parque Caldas, con participación de más de 15 asociaciones y productores representados por la marca regional Panelcauca; taller de cocina con panela en la Tarima del Saber y conferencia “Vamos a Panelear” de la chef experta en panela Rosahelena Macía.

Participación Concurso de la panela Ferias y Fiestas de Santana, Boyacá. Efectuada el 27 de julio de 2019. Con montaje de stand y punto de hidratación.

Feria XVII Exposición la Montañita, Caquetá. Montaje de punto de hidratación, degustación de productos paneleros de la región.

Evento Primer Festival del Tendero en el Socorro en convenio Fedepanela, FFP y Fenalco Santander en San Gil, con la participación de los productores de Panela loma Dulce y Panelas Melgar.

Feria Comercial San Gil en Santander, con la participación de productores paneleros de la región y la innovación de sus productos.

Feria Sabores de Bucaramanga en Santander. Con montaje de stand con la campaña de Estamos Hechos de Panela.

Activaciones:

Activación de producto. Reto de la panela aventura MTB. Villeta, Cundinamarca Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información.

Aventura departamental de jóvenes paneleros de Villeta, Cundinamarca. Colocación de punto de hidratación para promover el consumo entre los jóvenes.

Ciclo paseo ecológico San José de Pare. Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información en la salida y llegada de los participantes.

Fiestas Virgen del Carmen, Boyacá. Punto de activación degustación de bebidas elaboradas con panela.

Activación en el encuentro departamental de mujeres en el municipio de Nocaima, Cundinamarca. Colocación de punto de activación y degustación.

Cuarta travesía MTB del Nus, Cisneros, Antioquia. Colocación de dos puntos de degustación para atender a más de 200 participantes.

Activaciones de producto mediante articulación campaña “Estamos hechos de panela” de Fedepanela, FFP y campaña y Origen Caldas de la gobernación d ese departamento. Participación de productores paneleros de la región ofreciendo degustaciones de sus productos.

Tomas Paneleras Boyacá: caravana Panelera en el municipio de Moniquirá y Togui. Con la elaboración de una valla móvil para realizar el recorrido por diferentes zonas del municipio dando conocimiento de nuestra campaña.

Producción y Emisión de Mensajes

Pauta en canal regional en Canal TRO, con emisión en los programas Oriente Noticias y Café de la Mañana, inclusión de contenidos y cubrimiento de eventos:

Pauta Televisión local

- Suram Tv
- Stvl San Gil
- Monitv, en Moniquirá
- CNC Pasto.

Pauta Radio:

- Onda Cinco
- Sol Stereo, Santana
- Radio Uno, Barbosa
- Sol Stereo, Santana
- Emisora Hit Stereo, Monquirá

Producción de Piezas y Merchandising

Montaje carro-valla para tomas paneleras de Boyacá
Diseño y montaje de stand para las ferias reseñadas.
Diseño y elaboración de camisetas para impulsadoras de los diferentes eventos
Elaboración elementos de merchadising como herramientas de apoyo a la estrategia de Tomas Paneleras.
Registro Fotográfico

PROGRAMA COMISIÓN NACIONAL DE VIGILANCIA PARA LA CALIDAD DE LA PANELA

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.

Metas y Logros (III Trimestre)

Activación y reactivación Comités Departamentales

Reunión comité regional intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en Cúcuta Norte de Santander, Palmira Valle del Cauca y Popayán Cauca.

Reunión productores, comercializadores y demás eslabones de la cadena.

El día sábado 27 de julio de 2019 a las 9:30 a.m. en la calle de la panela de Caparrapí Cundinamarca se llevó a cabo la reunión con los Productores y Comercializadores de Panela del Municipio de Caparrapí, con el fin de socializar la normatividad vigente para la Producción y Comercialización de panela y la estrategia de Agricultura por Contrato, a solicitud de los productores y comercializadores del Municipio, como resultado de las acciones de Inspección, Vigilancia y Control, realizadas a principios del mes, en el Municipio de Aguachica-Cesár, donde se comercializa gran parte de la panela producida en el Municipio de Caparrapí..

El día martes 9 de julio de 2019, a las 8 a.m., articule y acompañe a los patrulleros Villegas Duarte Edwin de la Policía Ambiental y Caro Baute Arnulfo Alfredo encargado de la vigilancia en la plaza de mercado del municipio de Aguachica, a realizar la jornada pedagógica sobre las acciones de inspección vigilante y control para la calidad de la panela en los depósitos almacenes y plaza de mercado del municipio, con el fin de socializar la normatividad vigente para la producción y comercialización de panela resolución 0779 de 2006.

El día viernes 12 de julio de 2019 las 6 de la mañana, en compañía de la Teniente Rangel Comandante del Operativo en la Central de Abastos con 16 uniformados de la Policía Nacional del GOES, el Intendente Mejía y 4 unidades de la Fuerza Disponible del Espacio Público y 15 civiles adscritos al programa de Espacio Público de la Secretaria de Gobierno de Cúcuta y el Intendente Amaya y 4 unidades de la Dicar Norte de Santander se realizó en la Central de Abastos, la Nueva Sexta y la Sexta de Cúcuta las acciones de Inspección Vigilancia y Control para la Calidad de la Panela especialmente sobre la comercialización de panela sin el cumplimiento de la normatividad sobre envases, embalajes y rotulado.

El día Viernes 23 de agosto de 2019 a las 09:00 de la mañana, me reuní con Andrea Romero, Directora Salud Pública SS Funza-Cundinamarca, Nancy Huertas, Salud Pública SS Cundinamarca; con el fin de articular y acompañar las acciones de IVC en los supermercados de Funza – Cundinamarca.

El día lunes 26 de agosto de 2019 a las a las 9:00 de la mañana, me reuní con Nancy Huertas de Salud Pública de la secretaria de salud departamental de Cundinamarca, Johana Gualteros Técnico Saneamiento SS Madrid y Linda Barón Técnico Saneamiento SS Madrid; con el fin de articular y acompañar las acciones de IVC en los supermercados de Madrid, Cundinamarca.

El lunes 26 de agosto de 2019 a las 2:00 de la tarde, me reuní con Andrés Bello-Director Salud Pública Secretaria de Salud de Facatativá y Nancy Huertas -Salud Pública Secretaria de Salud de Cundinamarca; con el fin de articular y acompañar las acciones de IVC en los supermercados de Facatativá.

El día sábado 24 de agosto de 2019 a las 09:00 de la mañana, en compañía de miembros de la policía nacional procedí a realizar la socialización de la normatividad vigente para la producción y comercialización de panela en las bodegas de empaque de panela en Moniquirá Boyacá, se realizó la visita a la bodega del señor Fredy Sosa, Darío Guarín y Arsenio Rodríguez; en Santana Boyacá se visitó la bodega del señor Fernando Traslaviña; a todos se les brindo la información de la norma sobre los empaques y rotulado de la panela especialmente en lo que refiere al nombre del producto y los ingredientes, marca comercial, nombre y ubicación del lugar de producción, peso, fecha de producción o lote, condiciones de conservación.

El día jueves 5 de septiembre de 2019 a las 9 de la mañana me reuní en el Comando de Policía Cúcuta, con el señor MY Oviedo Carlos - Enlace PONAL DECUC, CT Ortegón Comandante SIJIN DECUC, TE Téllez Sub comandante SIJIN DECUC, con el fin de informar sobre un posible hecho de utilización de panela para mimetizar sustancias prohibidas, de acuerdo con la información allegada a la Secretaria Técnica de la Comisión Nacional Intersectorial de Vigilancia para la Calidad de la Panela, la cual se entrega a la SIJIN de la Metropolitana de Cúcuta, dado el impacto negativo que tiene en el sector panelero, por la competencia desleal que se presentaría por los bajos precios en la comercialización de la panela, anexo copia de la noticia criminal.

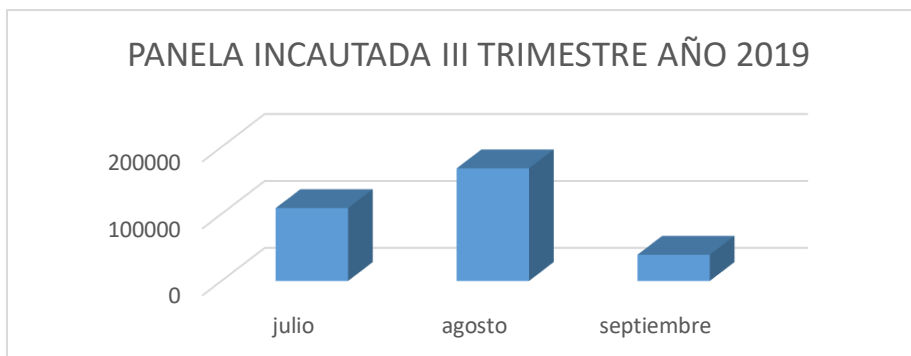
El día jueves 13 de septiembre de 2019 a las 10 de la mañana acompañe a los funcionarios Edwin Andrés Noguera Correa Director Salud Publica, Eyder Barrero Técnico Salud y Mario Augusto

Quirama García Técnicos en Salud Pública, a realizar las acciones de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela; en los supermercados y galería de Palmira.

Incautaciones de panela julio - septiembre 2019.

PANELA INCAUTADA III TRIMESTRE 2019	
Julio	108867
Agosto	168254
Septiembre	39169
TOTAL	316290

Fuente: SIEDCO Sijin Dicar



Fuente: SIEDCO Sijin Dicar

INCAUTACION PANELA ENERO - SEPTIEMBRE 2019	
Enero	84.583
Febrero	136.477
Marzo	448.597
Abril	186.013
Mayo	202.492
Junio	204.878
Julio	108.867
Agosto	168.254
Septiembre	39.169
TOTAL	1.579.330

Fuente: SIEDCO Sijin Dicar