FICHA UE 17

DULCE DE PANELA

GENERALIDADES

La Panela es azúcar cruda, sin refinar, sin centrifugar con un alto contenido de la melaza.

Se utiliza comúnmente en América latina, en las Filipinas y Asia del Sur. El azúcar "sin refinar" es más oscura que el azúcar "refinada" porque contiene lo que llaman los productores del azúcar las "impurezas."

Resulta que estas impurezas supuestas son minerales esenciales tales como calcio, potasio, magnesio, cobre, y hierro, así como cantidades pequeñas de flúor y de selenio. El azúcar tan "refinada" tiene valor alimenticio cero (y promueve obesidad, la diabetes del tipo II, la producción del colesterol en el hígado, y la caries).

Mientras que el azúcar "sin refinar" hace que el valor alimenticio aumente significativamente y ayuda prevenir las enfermedades mencionadas.

La FAO registra la panela como "azúcar no centrifugado". La panela recibe diversas denominaciones; se le conoce como **Gur** en la India y Pakistán, Raspadura en Brasil y Ecuador**,** Chancaca en Perú, Papelón en México, Guatemala y otros países de Centroamérica.

Nutrientes Panela: Entre los grupos se nutrientes esenciales de la panela deben mencionarse el agua, los carbohidratos, los minerales, las proteínas, las vitaminas y las grasas. En la panela se encuentran cantidades notables de sales minerales, las cuales son **5** (cinco) veces mayores que el del azúcar moscabado y **50 veces** más que las del azúcar refinado. Entre los principales minerales que contiene la panela figuran: el calcio Ca, potasio K, magnesio Mg, cobre Cu, Hierro Fe y fósforo P, como también trazas de flúor F y selenio Se.

Es un producto que se usa como ingrediente adicional para la preparación de alimentos como productos de panadería, dulces artesanales, conservas, bebidas y en algunos casos puede servir como insumo para preparar medicamentos.

La Panela es un producto obtenido de la evaporación de los jugos de la caña y la consiguiente cristalización de la sacarosa que contiene minerales y vitaminas. Esta se puede utilizar para la industria alimenticia en la fabricación de productos alimenticios, además como proveedora de insumos para otras industrias y para la industria farmacéutica.

La Panela se puede utilizar en la preparación de: Bebidas refrescantes (con limón y naranja agria); Bebidas calientes (café, chocolate, aromáticas y tés); Salsa para carnes y repostería; conservas de frutas y verduras; edulcorar jugos; tortas, bizcochos, galletas y postres; y mermeladas.

Clasificación Arancelaria:

En años anteriores el "dulce de panela" se clasificaba de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano – SAC en el Capítulo 17, subpartida 1704.90.00. Sin embargo como consecuencia de un problema que tuvo una empresa salvadoreña para ingresar su producto al mercado de los EEUU, se reclasifico a la partida 1701.11.10 porque en ella se describe mejor el producto.

PARTIDA	DESCRIPCION
1701	AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SOLIDO
1701.1	- Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante:
1701.11.10	

Análisis de la Industria:

Se estima que en el país existen aproximadamente unas 14 moliendas que producen dulce de panela, y unas 10 empresas que lo exportan.

DINAMICA COMERCIAL DEL DULCE DE PANELA

El consumo mundial de azúcar se estima en 149.4 millones de TM, para el período 2006/2007 y se proyecta un incremento de 4% para el período 2007/2008, situado en 155 millones de TM, en valor bruto, esto debido a los incrementos registrados en Asia y América Latina y el Caribe, según estimaciones del USDA.

Alentado por el crecimiento en la demanda de los países asiáticos, más del 60% del aumento de la utilización de azúcar en los países en desarrollo será concentrada en Asia. Según FAO, esto se debe a varios factores tales como las grandes poblaciones, la sólida demanda de la industria de alimentos y un fuerte crecimiento del PIB.

Se estiman incrementos en el consumo de azúcar dentro de le Unión Europea, que debido a la implementación de la nueva legislación, demandará azúcar de países en desarrollo, por lo que se proyecta un crecimiento de 4% para 2007/2008, llegando a las 19.9 millones de TM. Brasil incrementará su consumo de azúcar en un 6%, mientras que África lo hará en un 2%, impulsado por el crecimiento demográfico, alcanzando las 11.4 y 11.9 millones de TM respectivamente. (Informe de Coyuntura Económica Enero – Diciembre 2007, OPE- MAG)

DINAMICA COMERCIAL DEL AZUCAR EN LA UE

Importaciones:

El Mercado del azúcar es uno de los mercados de commodity más distorsionado en el mundo. De hecho no hay un genuino mercado del azúcar. 80% del azúcar que se produce en el mundo nunca se comercializa en los mercados abiertos, pero el consumo es de mercados cerrados. El restante 20% se mueve en un mercado global complejo, donde los gobiernos subsidian para ayudar a los productores para que comercialicen el azúcar por abajo del costo de producción. (Sugar Alliance, 2007).

(No hay un solo país productor de azúcar en el mundo que no esté sujeto a tarifas, cuotas o sistemas de subsidios basados en producción. Sin embargo la extensión y el método de protección del mercado son diferentes. http://www.sugaralliance.org/files/docs/11252ASAHandbookv3.pdf.)

De acuerdo al valor de las importaciones, de melaza para refinamiento es por lejos el mayor producto en el grupo de las azucares. En 2006, la UE importó 1 millón de euros o 2.3 millones de toneladas de melaza para refinamiento. Estas importaciones incrementaron en 1% anualmente en promedio durante la revisión del período. Además todos estos grupos de productos son importados desde los países en desarrollo, principalmente de Brasil y Mauricio. Las importaciones de Brasil aún incrementaron significativamente entre 2002 y 2006, por el 21% anualmente en promedio, a pesar de que las importaciones de Mauricio disminuyeron en 5% anualmente en promedio. Brasil es el más grande productor de azúcar y el exportador número uno en el mundo, y puede producir a un costo menor. Debido a las reformas del azúcar, Brasil está ganando mercado a través de su costo.

Orgánico y Comercio Justo:

Los líderes importadores de azúcar orgánica en la UE son el Reino Unido, los Países Bajos, Alemania y Francia. La azúcar orgánica es principalmente producida en Sur América, en particular en Paraguay, Brasil y Colombia.

Otro de los líderes proveedores en azúcar orgánica es Mauritania, Las Filipinas, República Dominicana y Malawi (Mercado Europeo de azúcar orgánico & comercio justo, FIBL, 2007). A la par de la entrada al mercado de convencionales (Reino Unido) comercializadores de azúcar de caña, esta situación puede cambiar a favor del Reino Unido. Italia también importa un poco directamente de Francia y España y raramente de otros países de la UE. Las importaciones de azúcar orgánica están creciendo, seguida del general crecimiento de los mercados orgánicos.

Exportaciones:

En 2006, las exportaciones de la UE fueron de €131 millones / 293 miles de toneladas de azúcar. Esas exportaciones incrementaron fijamente, de 4% anual en promedio en términos de valor. Sin embargo, en términos de volumen, las exportaciones disminuyeron alrededor de 11% anual en promedio en este período. Esto indica un incremento en el precio del azúcar, a la par de la disminución en la producción. El exportador más grande de azúcar es Francia que incremento 2% anual en promedio en términos de valor y disminuyo en 5% anual en términos de volumen.

El Salvador: Exportaciones de Dulce de Panela al Mundo 2004-2007
(TM y US $)

Años	TM	Variación % TM	US $ F.O.B	Variación % US $
2004	310	15%	337,471.80	-20%
2005	261	-16%	257,471.06	-24%
2006	287	10%	257,294.03	-0.1%
2007*	465	62%	521,540.87	103%

Fuente: OPE con datos de CENTREX-BCR
*: Datos al 31 de diciembre 2007

DEMANDA DE AZUCAR EN LA UE

Solo el 30% de toda el azúcar de la UE es destinado al consumo directo. La mayoría de la azúcar usada es un ingrediente para la industria de alimentos y bebidas (21%9, dulcería (15%), galletería (12%), productos lácteos (6%), varias preparaciones (7%) y otros usos (7%). El restante 2% es usado para productos no alimenticios El principal mercado para melaza es usada para ser componente de la industria de infantes y de la industria de la fermentación.

Tendencias:

Los consumidores de productos saludables y naturales en la UE está incrementando su interés por un estilo de vida más sano y consecuentemente, en el consumo de alimentos saludables. Los alimentos saludables se refieren a aquellos productos bajos en grasa o que tienen propiedades para quemar calorías y que tienen un nivel limite de azúcar y de sal. Esto incluye alimentos funcionales, los cuales tienen especificaciones de propiedades que promueven la salud (e.g. antioxidantes) y alimentos con vitaminas y minerales o que ayudan a la función intestinal. El incremento de advertencias de la importancia de la dieta y la nutrición entre los consumidores de la UE ha estado acompañado de incrementos en la conciencia acerca de los alimentos inocuos.

Escándalos y críticas recientes sobre los alimentos investigan la pista de la imagen negativa de la industria de alimentos sintéticos (ingredientes). Junto con la alta apreciación de productos naturales y la conciencia de protección del medio ambiente, esto ha hecho que los productos naturales se vuelvan más populares.

Por otra parte, la salud natural tiende a crear efectos negativos sobre los mercados de azúcar, tanto que la gente prefiere consumir productos sin azúcar. Los productores de productos alimenticios son responsables de esta tendencia y desarrollar sustitutos del azúcar. La gente prefiere edulcorantes naturales que artificiales porque perciben que les darán mejor salud.

De acuerdo a estos datos del análisis del Mercado, cerca del 34% de los consumidores en la UE evitan el consumo de azúcar, mientras que Francia y Alemania, 40% y 37% respectivamente.

Oportunidades:

Una de las opciones que permiten a los productores pequeños de los países en desarrollo para mejorar su habilidad de competir en precio en el mercado convencional de azúcar es a través del sello de Comercio Justo. Las ventas de azúcar comercio justo han incrementado significativamente durante los recientes años, aunque este mercado esta segmentado y es pequeño.

REQUERIMIENTOS DE ACCESO

La azúcar de caña sin refinar y refinada es transportada en buques de carga.

La azúcar sin refinar es empacada en bolsas de papel o bolsas de tejido natural (yute) o bolsas de polipropileno con polietileno en el interior, impermeables al vapor de agua y con protección para la contaminación.

Los paquetes comunes son de tamaño de 25 a 50 Kg. Una gran industria usa bolsa de 1000 Kg. La bolsa está cargada en tarimas para facilitar el transporte. Las cantidades comunes en el comercio de bultos de caña de azúcar.

Información adicional sobre empaque puede ser encontrada en el sitio Web de ITC en empaque para exportación: http://www.intracen.org/ep/packaging/packit.htm

Etiquetado:

Los requisitos mínimos de etiquetado para la azúcar son los siguientes:

- Nombre del Producto.
- Identificación (nombre y dirección) del proveedor (productor y vendedor).
- Identificación (nombre y dirección) del productor /exportador.
- Número de lote.

- Cantidad neta en Kgr.
- Vida útil.
- Recomendaciones para mantener la vida útil del producto.

Además, la UE es muy estricta en cuanto a las políticas de inocuidad de alimentos. Cualquier país interesado en exportar en la UE deberá tener un estricto control de calidad (Plan de Monitoreo de Residuos) en la planta.

Las certificaciones se han vuelto más importantes en el mercado de la UE, para garantizar la certeza respecto a la calidad de los productos. Sin embargo, el costo de la certificación generalmente son barreras para los pequeños productores de los países en desarrollo. Los costos de viaje de los inspectores son relativamente altos para un pequeño productor y algunas veces forma parte del total del valor de la certificación.

La necesidad de investigar para mejorar la producción para obtener la certificación son frecuentemente altos logros requeridos para lograr estándares de producción, y la certificación no es un factor de costo.

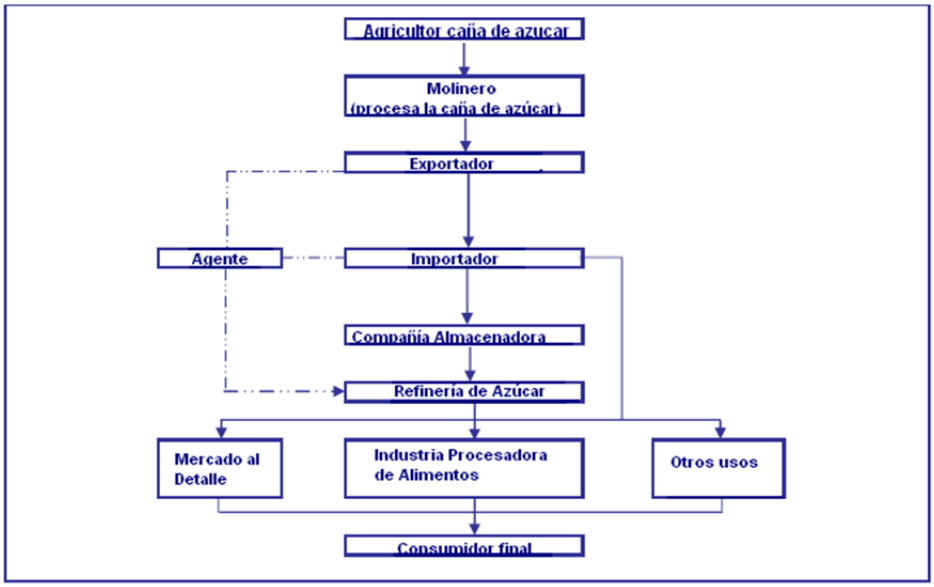
Finalmente, es importante hacer notar que la FTO es la única organización que puede certificar. Si el producto es orgánico, esto debe ser mencionado en el etiquetado.

PRECIOS Y CANALES DE DISTRIBUCION

Canales de Distribución:

Como se presenta en el siguiente flujo grama, los canales de distribución para azúcar aplican a todos los tipos de azúcar de caña que se importan en la UE. Note que los exportadores necesitan tener lleno al menos un contenedor para dirigirlo al mercado de azúcar. Para pequeños volúmenes, brokers / agentes, canales para orgánicos o canales para comercio justo pueden ser usados.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE AZUCAR EN LA UE



El más importante (convencional) comercializador de azúcar de caña está localizado en el Reino Unido y son miembros de la Asociación de Comercializadores de Azúcar en el Reino Unido.

El principal importador de los países de la ACP es Tate & Lyle. Otros comercializadores de azúcar no refinada son Hygiena (también orgánico) en Bélgica, y Worlee en Alemania.

Portugal, Bulgaria y Rumania son los mayores importadores, aunque importadores específicos no pueden ser encontrados en esos países. Sin embargo, Tate & Lyle tiene unas importantes facilidades en Portugal, lo cual puede también ser explicado por las importaciones portuguesas.

Precios:

La producción de azúcar no refinada es cara en la UE. La diferencia de precio de la azúcar puede ser de €28 euros por tonelada. Corrientemente, la diferencia de precio para azúcar blanca €541 euros por tonelada. Esos márgenes altos sirven para las compañías azucareras en la UE cubren los costos de transporte de la azúcar del lugar de producción a las fábricas de refinamiento, el proceso de refinación y todos los otros costos asociados a la logística y los servicios.

La referencia de precios para azúcar no refinada es €449 euros por tonelada. Este deja un margen para los refinadores de la UE de azúcar no refinada de €93 euros por tonelada. Este margen puede andar en sólo €69 euros por tonelada en la producción anual 2009/2010 por la reforma al régimen de azúcar de la UE.

La cadena de valor para el azúcar es muy eficiente en la UE. Grandes compañías de azúcar tienen sincronizadas sus operaciones con aquellos productores de caña. Más aún, ellos refinan y distribuyen el azúcar a través de procesos estandarizados, para minimizar costos. En el caso de azúcar importada de los países en desarrollo, intermediarios extra y procesadores son necesarios entre el momento de la exportación y cuando esta se refina. Más aún, ellos son sujetos de aranceles. De este modo, los precios finales del azúcar de caña refinada son similares a aquellos de azúcar de remolacha, aunque los precios del azúcar de caña FOB son mucho más bajos que los de la azúcar de remolacha.

CONTACTOS UTILES PARA EL EMPRESARIO SALVADOREÑO

http://www.coexport.com.sv Corporación de Exportadores de El Salvador—COEXPORT– es una entidad privada sin fines de lucro dedicada al servicio del sector exportador. COEXPORT cuenta entre sus miembros con empresas productoras y exportadoras de bienes y servicios de los sectores: alimenticio, agrícola, químico, farmacéutico, apícola, acuícola, confección y accesorios, manufacturas de papel, textiles, artesanía, metalmecánica, madera, plástico, calzado y otros. Su objetivo apoyar y proteger los intereses del sector exportador para lograr incrementar las exportaciones y diversificar mercados, proporcionando servicios de información, capacitación, asistencia técnica, promoción y apoyo en las negociaciones de acuerdos comerciales.

http://www.proesa.com.sv PROESA, Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, Institución desconcentrada de la Presidencia de la República, creada el 17 de Mayo de 2011, mediante Decreto Ejecutivo No. 59; entre sus objetivos está el promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en El Salvador, a fin de impulsar el crecimiento económico, la diversificación de la oferta exportable y la generación de más y mejores oportunidades de empleo en el país.

http://www.mag.com.sv Ministerio de Agricultura y Ganadería—MAG, institución gubernamental cuya misión es facilitar y dinamizar el desarrollo sostenible agropecuario, forestal, pesquero y su medio rural.

http://www.centrex.gob.sv Centro de Trámite de Exportaciones—CENTREX, organización gubernamental creada en 1987, cuyo objetivo es centralizar, agilizar y simplificar los trámites administrativos requeridos por la actividad exportadora.

Comercio de azúcar en UE:

European Commission Infopack on the EU sugar regime reform:
http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/sugar/infopack_en.pdf

For international sugar statistics or other sugar information, please refer to
http://www.illovo.co.za.

FIBL (Research Institute for Organic Agriculture): http://www.fibl.org

EU Expanding Exports Helpdesk: http://exporthelp.europa.eu

go to: trade statistics Eurostat – official statistical office of the EU
http://epp.eurostat.ec.europa.eu;

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/assets/User_guide_Easy_Comext_20080117.pdf

Canales de Distribución:

Sugar Association of the United Kingdom:
http://www.sugartraders.co.uk/members.htm

Association des Organisations Professionnelles du Commerce des Sucres pour les Pays del'Union Européene (ASSUC): http://sugartraders.co.uk/assuc/

Sugar Web company listings:
http://www.sugarweb.co.uk/azindex/categories/index.html Addresses of organic

importers in Europe: http://www.organic-market.info/biomarkt/en_inhalte/inh_index.htm?link=Adressen&xkategorie=5

Precios:

Agra-net, Public Ledger's Commodity Week: http://www.public-ledger.com

European Commission Infopack:
http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/sugar/infopack_en.pdf

Fairtrade Labelling Organisation (FLO): http://www.fairtrade.net
Honey updates: http://skamberg.com/honey.htm

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea.

Este material ha sido posible gracias al apoyo técnico y financiero de la GIZ, a través del Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA).

giz Por encargo de: Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo

Elaboración e Investigación: *Merlín Barrera, Consultora.*

Primera Edición, Diciembre 2008.

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea. (12/2008)