

**FICHA MERCADO – PRODUCTO**

<b>I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA</b>															
1.1. Nombre de la OCEX	Milán	1.2. Fecha	14/12/2023												
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Melissa Cornacchione													
	Cargo	Especialista en Comercio													
<b>II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO</b>															
2.1 Producto	AZÚCAR DE CAÑA (Panela)														
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	Partida arancelaria n. 170113: Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante														
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Para que el producto sea identificable para un público amplio, en italiano se utiliza la expresión “zucchero integrale di canna” (trad: “azúcar integral de caña”), mientras que los expertos y los consumidores más selectos conocen el producto bajo el nombre de “panela”.														
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>La importación de azúcar en Europa está sujeta a contingentes arancelarios. Esto significa que cada año sólo se puede importar libre de aranceles una cantidad limitada del producto del Perú. Si las importaciones en la UE superan estos contingentes arancelarios, se aplica el arancel. Estos contingentes se gestionan por orden de llegada de las solicitudes. El periodo de solicitud va del 1 de enero al 31 de diciembre.</p> <p>A continuación, el cuadro de los aranceles e impuesto al valor agregado para Azúcar de caña que no sea destinado al refinado código arancelario 1701.13.90</p> <table border="1" data-bbox="561 1099 1362 1659"> <thead> <tr> <th>ORIGEN/ TIPO DE MEDIDA</th> <th>ARANCEL</th> <th>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, IVA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>ERGA OMNES</b> Derecho terceros países</td> <td>41.90 EUR / 100 kg Derecho de la UE: REGLAMENTO (UE) No 1006/2011 DE LA COMISIÓN EUROPEA</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td><b>PERÚ</b> Unidades suplementarias a la importación</td> <td>kg/raw sugar (Número de unidades) TM824: El azúcar crudo de calidad estándar será azúcar con un rendimiento de 92 % en azúcar blanco. Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td><b>PERÚ</b> Contingente arancelario preferencial [01/01/2023 - 31/12/2023]</td> <td>0% Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)</td> <td>10%</td> </tr> </tbody> </table> <p>(*) De acuerdo al REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA para el producto “Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante Partida arancelaria n. 170113, el volumen del contingente anual (en TM, peso neto) para Europa es de 22,660 expresado en equivalente de azúcar en bruto con un aumento de 660 TM (expresado en equivalente de azúcar en bruto) cada año, a partir de 2015.</p> <p>Para poder beneficiarse de un tratamiento preferencial, el producto deberá cumplir las normas de origen establecidas en el acuerdo. Para más detalles, consultar la herramienta</p>			ORIGEN/ TIPO DE MEDIDA	ARANCEL	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, IVA	<b>ERGA OMNES</b> Derecho terceros países	41.90 EUR / 100 kg Derecho de la UE: REGLAMENTO (UE) No 1006/2011 DE LA COMISIÓN EUROPEA	10%	<b>PERÚ</b> Unidades suplementarias a la importación	kg/raw sugar (Número de unidades) TM824: El azúcar crudo de calidad estándar será azúcar con un rendimiento de 92 % en azúcar blanco. Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)	10%	<b>PERÚ</b> Contingente arancelario preferencial [01/01/2023 - 31/12/2023]	0% Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)	10%
ORIGEN/ TIPO DE MEDIDA	ARANCEL	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, IVA													
<b>ERGA OMNES</b> Derecho terceros países	41.90 EUR / 100 kg Derecho de la UE: REGLAMENTO (UE) No 1006/2011 DE LA COMISIÓN EUROPEA	10%													
<b>PERÚ</b> Unidades suplementarias a la importación	kg/raw sugar (Número de unidades) TM824: El azúcar crudo de calidad estándar será azúcar con un rendimiento de 92 % en azúcar blanco. Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)	10%													
<b>PERÚ</b> Contingente arancelario preferencial [01/01/2023 - 31/12/2023]	0% Derecho de la UE: REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 405/2013 DE LA COMISIÓN EUROPEA (*)	10%													

	<p>interactiva de autoevaluación de las normas de origen (ROSA) en My Trade Assistant: <a href="https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/home#my-trade-assistant">https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/home#my-trade-assistant</a>.</p> <p>Los productos deben ir acompañados de un documento que confirme su origen, un documento (invoice declaration) realizado por el exportador o un certificado de circulación EUR.1 o EUR-MED expedido por la autoridad competente y facilitado por el exportador.</p> <p>Las importaciones de alimentos de origen no animal en la Unión Europea (UE) deben cumplir el Reglamento General (UE) 2017/625 (CELEX 32017R0625) y las disposiciones específicas destinadas a prevenir los riesgos para la salud pública y proteger los intereses de los consumidores.</p> <p>Por lo tanto, se aplican normas a estos productos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas generales de higiene alimentaria según el Reglamento (CE) n° 852/2004 (CELEX 32004R0852);</li> <li>• Disposiciones generales de higiene para la producción primaria y requisitos detallados para todas las fases de producción, transformación y distribución de alimentos;</li> <li>• Criterios microbiológicos para determinados productos establecidos en el Reglamento (CE) 2073/2005 (CELEX 32005R2073);</li> <li>• Procedimientos basados en los principios del Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP);</li> <li>• Autorización y registro de establecimientos;</li> </ul> <p>Cuando surge un problema de higiene que puede suponer un riesgo grave para la salud humana en el territorio de un tercer país, las autoridades europeas pueden suspender las importaciones procedentes de todo o parte del tercer país en cuestión o adoptar medidas provisionales de protección de los productos alimenticios en cuestión.</p> <p>Es importante tener en cuenta las normas de etiquetado: el Reglamento (UE) 1169/2011 (CELEX 32011R1169) establece disposiciones relativas a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Información nutricional obligatoria en los alimentos procesados;</li> <li>• Resaltar los alérgenos en la lista de ingredientes;</li> <li>• Mejora de la legibilidad, es decir, tamaño mínimo del texto;</li> <li>• Según el Reglamento (UE) 1169/2011 (CELEX 32011R1169), la declaración nutricional es obligatoria a partir del 13 de diciembre de 2016 . Debe incluirse en la etiqueta con el siguiente contenido: valor energético, la cantidad de grasas, ácidos grasos saturados, hidratos de carbono, azúcares, proteínas y sal. El contenido de esta declaración obligatoria puede completarse con información adicional sobre las cantidades de monoinsaturados, poliinsaturados, polioles, almidón o fibra.</li> </ul> <p>Los alimentos orgánicos también deben cumplir con las disposiciones del Reglamento (UE) 2018/848 (CELEX 32018R0848), que rigen el uso de la etiqueta orgánica.</p> <p>Nota: El Reglamento (UE) 2018/848 (CELEX 32018R0848) sustituye al Reglamento (CE) 834/2007 (CELEX 32007R0834) a partir del 1 de enero de 2022, aunque los productos elaborados de conformidad con el Reglamento antes de esa fecha podrán comercializarse después de esa fecha hasta que agoten stock.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p><b>Contexto histórico del sector del azúcar en Italia</b></p> <p>Italia cuenta con una larga tradición de cultivo de remolacha azucarera vinculada a la extracción de azúcar, que comenzó a principios del siglo XIX con los primeros cultivos y fue fomentada posteriormente por decretos napoleónicos junto con la construcción de plantas de transformación.</p>

Ya a principios del siglo XX surgieron las primeras organizaciones profesionales de cultivadores e industriales de la remolacha azucarera, que sentaron las raíces de las entidades aún existentes, como la Associazione Nazionale fra gli Industriali dello Zucchero, dell'Alcool e del Lievito (Assozucchero) o la Unione Nazionale fra gli Industriali dello Zucchero (Unionzucchero).

En 2002, funcionaban en Italia veinte fábricas azucareras con una producción de 1,41 millones TM y el cultivo se localizaba en las zonas indicadas en rojo en la siguiente figura.



Fuente: Associazione Bieticoltori Italiani - <https://www.abicisac.it/>

Desde 1968 hasta 2006, Europa aplicó una política de protección del sector azucarero, que tenía como objetivo inicial mantener elevada la producción nacional: aprovechaba la ventaja de unos precios más elevados que en un régimen de libre mercado y utilizaba el instrumento de los aranceles aduaneros sobre las importaciones de azúcar de caña, un producto que en el resto del mundo representaba el 80% de todo el azúcar consumido.

Entre 2006 y 2017 se produjo la desregulación total del mercado del azúcar en Europa y el sector europeo experimentó un fuerte proceso de racionalización. En 2007, Italia contaba con 19 fábricas (17% de la producción continental y el 75% de la demanda nacional). Hasta 233 mil ha. de campos italianos estaban plantadas con remolacha (7 mil trabajadores directos). Con la desregulación, Italia fue el país europeo que más redujo su capacidad de producción; de hecho, si en Europa se desmantelaron más de 100 fábricas, sólo en Italia se cerraron 17 de 19.

Esta situación supuso una excelente oportunidad para los productores no pertenecientes a la UE, que vieron en el viejo continente un mercado potencialmente muy rentable.

#### **Situación actual de la producción local**

Hoy en día, el azúcar made-in-Italy cuenta con una cadena de suministro muy corta, del campo hasta las dos únicas azucareras que quedan, pertenecientes a la Cooperativa Produttori Bieticoli (Coprob), Minerbio (Bologna) y Pontelongo (Padua).

Coprob +4 mil socios productores, unas 7 mil explotaciones en el cultivo de la remolacha azucarera y que distribuye el azúcar italiano a través de diversos canales: desde la industria, que representa la parte más importante en términos de volúmenes gracias a los contratos

con grandes empresas confiteras, hasta el mundo de la panadería/pastelería, pasando por la gran distribución y el canal Horeca.

El azúcar Made in Italy, Coprob único productor, puede contar con la primera cadena de suministro de remolacha azucarera biológica a gran escala, 1,500 has. en varias regiones italianas y para 2025 el objetivo es que toda la cadena esté certificada como sostenible.

#### **Consumo y tendencias**

En Italia se consumen anualmente 1,7 millones TM de azúcar, Coprob cubre 13% de la demanda nacional, lo que garantiza la estabilidad de grandes empresas italianas como Barilla y Ferrero. Esto significa que Italia debe importar +85% del azúcar del extranjero, principalmente de países tropicales.

En los últimos años se ha producido un fuerte debate entre los defensores del azúcar blanco y los del azúcar de caña. Los partidarios del azúcar de caña señalan que los principales méritos de este producto se encuentran especialmente en su versión integral (panela) y tiene menos calorías que el azúcar blanco, contiene minerales como el potasio y el calcio y también vitaminas que están ausentes en el azúcar blanco.

En Italia, las tendencias de consumo se inclinan cada vez más hacia un comportamiento consciente y saludable, en el que los consumidores buscan constantemente alimentos sin refinar y están dispuestos a pagar más por productos percibidos como más sanos y exclusivos (healthy and premium).

Esta tendencia justifica el interés de los consumidores por el azúcar de caña, porque se considera menos refinado y más natural. Por ello, este último es un producto tan atractivo en el mercado italiano que también es objeto de fraudes y ha habido casos en los que azúcar blanco de remolacha corriente coloreado con un colorante sintético (E 150) (que es sospechoso de ser tóxico) se vende como azúcar de caña.

Además, el azúcar de caña también se asocia a menudo con el comercio justo, ya que es uno de los principales productos de las empresas italianas fair trade, ganándose también al segmento de consumidores especialmente sensible a las cuestiones sociales.

Hay que señalar, sin embargo, que en el origen de las tendencias de elección en contra del azúcar blanco de remolacha y a favor del azúcar de caña por parte del consumidor medio se encuentra un conocimiento limitado de las características diferenciales reales de los productos y, por tanto, un error de comunicación y de percepción.

En otras palabras, se induce al consumidor medio a creer que el azúcar de caña es siempre sinónimo de producto integral (y "sano"), pero en realidad esto sólo es cierto si se trata del tipo "integral" (como es la panela) un concepto que sigue siendo desconocido para la mayoría de los consumidores y sobre el que habría que mejorar la comunicación en Italia.

También hay que subrayar que, por parte de los productores italianos, que aprovechan el desconocimiento de los consumidores italianos, también hay un intento de competencia fuerte contra azúcar de caña. De hecho, Coprob, ha ideado un proyecto que ofrece una alternativa italiana al azúcar de caña en bruto. En 2017, lanzó el primer y único azúcar de remolacha sin refinar, es decir, el "azúcar sin refinar de kilómetro cero", llamado "Nostrano". Pocos años después, la demanda ha crecido dos dígitos versus la caída del azúcar de caña.

Al promocionar el Nostrano, se llama la atención sobre dos elementos: 1) las características táctiles y organolépticas no difieren de las del azúcar de caña, 2) ofrece a los consumidores la garantía de calidad y seguridad alimentaria típica del Made in Italy.

En realidad, el consumidor medio, al comprar azúcar Nostrano o azúcar de caña sin refinar, cree que está comprando un producto sano, pero no es consciente de que la verdadera

	<p>alternativa saludable es el azúcar integral tipo panela, por lo que nos encontramos ante un mercado que podría crecer con una correcta y amplia difusión de la información nutricional.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>La producción de azúcar de caña no existe en Italia, mientras que la producción de azúcar de remolacha es una actividad estacional que empieza en agosto, cuando las remolachas se recogen de los campos y se colocan en camiones que se dirigen a las plantas de producción es decir a las fábricas de azúcar en italiano llamadas "zuccherifici".</p> <p>Aquí empieza la transformación con el lavado de las remolachas, su corte y la obtención del zumo crudo. A continuación, se pasa a la fase de purificación, en la que se filtra el zumo crudo y a la de evaporación, en la que se hierve en grandes recipientes a temperaturas comprendidas entre 80° y 125° para evaporar la mayor cantidad de agua posible.</p> <p>Este proceso conduce a la concentración de la sacarosa para producir un jarabe espeso que contiene aproximadamente un 65% de sacarosa. Las etapas siguientes son la cristalización, la centrifugación, el secado y el enfriamiento. Por último, el azúcar blanco producido se almacena en silos de cemento, a la espera de ser envasado o vendido a granel tras pasar controles de calidad que garanticen el cumplimiento de las normas exigidas.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Italia cuenta con una infraestructura portuaria de gran envergadura, dada la longitud de la costa del país y los principales puntos de entrada de productos procedentes de Perú son Génova, La Spezia, Livorno y Trieste.</p> <p>En cuanto al tráfico aéreo, el aeropuerto de Milán-Malpensa sigue siendo el líder del mercado, seguido del de Roma-Fiumicino. Le siguen los aeropuertos de Bolonia, Venecia, Bérgamo, Ciampino (Roma), Pisa, Nápoles, Catania y Ancona.</p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	<p>En el mercado italiano del azúcar, existen varios tipos de importadores que pueden estar más o menos especializados en el azúcar de caña.</p> <p>Entre los principales importadores emblemáticos figuran Alce Nero y Altromercato. Se trata de <b>empresas que se basan en la promoción de productos orgánicos y/o de comercio justo</b>, que se dirigen a un segmento de consumidores sensibles a los valores sociales y medioambientales y que están dispuestos a pagar un diferencial de precio.</p> <p>Estas empresas importan de sus países de origen, no sólo azúcar de caña bio y/o de comercio justo, sino también café, cacao y chocolate, y distribuyen el producto directamente a través de su red de tiendas mono marca en el territorio o a través del canal de comercio electrónico o a través de supermercados o tiendas especializadas de gama media-alta.</p> <p>Otro tipo importante de importadores está representado por <b>empresas especializadas en azúcar</b> como Eridania, Inagra, Pinin Pero, Granzuccheri Srl, entre otras. Empresas que representan la tradición azucarera italiana, que han tenido que hacer frente a importantes cambios a raíz de las nuevas normas del mercado europeo del azúcar de 2006-2017 y que, por exigencias del mercado, están abiertas a recibir azúcar de países extranjeros.</p> <p>Otros actores importantes en el mercado italiano del azúcar es aquellas para las que el azúcar no es su actividad principal, pero <b>que han introducido el producto como complementario de su producto principal</b>. Es el caso, por ejemplo, de Everton Spa, empresa italiana líder en el mercado del té, tisanas, infusiones, solubles, tanto de marca propia como de marca blanca, o de Crimark srl, empresa del sector del café.</p> <p>Asimismo, no faltan <b>empresas que comercializan al por mayor una gama variada de materias primas</b>, incluido el azúcar, pero que no tienen una identidad vinculada a una historia o misión particular: Santi Lanfranco, Uniontrade, Moralco y Blife:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La primera es una empresa toscana que importa y distribuye materias primas (van desde harinas, mermeladas y periódicos hasta productos petrolíferos y oro) y entre cuyas referencias figura el azúcar de Brasil.</li> <li>- Uniontrade es un conocido importador de alimentos étnicos de todo el mundo.</li> <li>- Moralco apoya a las industrias alimentarias y a los artesanos en la obtención de materias primas.</li> <li>- Blife, importa y distribuye materias primas orgánicas.</li> </ul> <p>Figura sobre la cadena de distribución Azúcar de caña</p> <pre> graph LR     Exportadores --&gt; FairTrade[Importadores/Distribuidores de productos FAIR TRADE - BIO]     Exportadores --&gt; Especializados[Importadores/Distribuidores ESPECIALIZADOS EN AZUCAR]     Exportadores --&gt; Complementarios[Importadores/Distribuidores de PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS]     Exportadores --&gt; Alimentos[Importadores/Distribuidores de ALIMENTOS]          FairTrade --&gt; Tiendas[Tiendas especializadas, parafarmacias]     Especializados --&gt; Tiendas     Especializados --&gt; Ecommerce[Canal e-commerce]     Complementarios --&gt; Ecommerce     Complementarios --&gt; HORECA[HORECA]     Alimentos --&gt; HORECA          Tiendas --&gt; Consumidor[Consumidor final]     Ecommerce --&gt; Consumidor     HORECA --&gt; Consumidor     </pre>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Los criterios más utilizados en la selección de proveedores son el color, la granulometría, el grado de humedad y el aroma.</p> <p>El color que suele preferirse es el marrón, con cristales más o menos regulares, pero no demasiado grandes.</p> <p>El olor y el sabor deben ser delicados pero aromáticos: las notas de caramelo, miel y regaliz son muy apreciadas.</p> <p>Otro criterio de selección de los proveedores es la capacidad técnica para envasar el producto según las exigencias del comprador. Por lo tanto, es esencial ser flexible y adaptarse a los pedidos de envasado y etiquetado.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Según Infotrade, Italia es el principal destino de la panela peruana con más de 890 TM (+USD 1.5 millones FOB al 2022), seguido por Francia, España y Alemania.</p> <p>La presencia del azúcar de caña integral en el mercado italiano no está vinculada a temporadas concretas, sino que abarca todo el año. El producto se presenta en granulado, sólo en raras ocasiones se encuentra en bloque y es apreciado por su delicado sabor, que lo hace ideal para endulzar bebidas y embellecer postres.</p> <p>La introducción de la panela en bloque por parte de una empresa italiana se debe a GTC srl, que con su marca "Panela" quiso llamar la atención de los italianos sobre este producto poco conocido. Aparte de este caso, las demás empresas que pueden ofrecer panela en bloque a los consumidores finales son en su mayoría pequeños importadores de productos alimenticios étnicos, que atienden a la comunidad de latinoamericanos en Italia.</p> <p>Muchas empresas optan por no declarar el origen del producto, sin embargo, podemos observar que Perú es uno de los orígenes más comunes del azúcar de caña integral que se declara en los envases. Otros orígenes son Colombia, Ecuador y Paraguay.</p> <p>Las empresas importantes como Eridania, presente en casi todos los supermercados italianos, no especifican el origen, por lo que no puede excluirse que el azúcar panela de esta marca sea de origen peruano.</p> <p>Lo mismo ocurre con las marcas propias de supermercados como Carrefour y Despar, que presentan el producto destacando el origen exótico, pero sin especificar el país de origen.</p>

	<p>Otros supermercados como Conad y Esselunga, que recurren respectivamente a Everton y Altromercato para sus productos de marca propia, optan por revelar el origen del producto (colombiano en el caso de Conad y ecuatoriano en el de Esselunga).</p> <p>Una marca que destaca el origen peruano es "Le radici del Bio" de la empresa Blife srl importadora, envasadora de materias primas orgánicas, al igual que la cadena de supermercados Coop en su marca propia, Inclusive al proveedor (Cooperativa Norandino). Sin embargo, el mayor énfasis dado al origen peruano y la mayor difusión en el mercado italiano lo tiene Alce Nero, que es una empresa que siempre destaca el origen de sus productos y cuenta con una red de distribución al consumidor final bastante densa y extendida (supermercados, tiendas especializadas, parafarmacias y e-commerce).</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p><b>Marca, Bologna</b>  <a href="http://www.marca.bolognafiere.it">www.marca.bolognafiere.it</a>          Feria líder en Italia para el sector de la Marca de Distribuidor.          La próxima edición tendrá lugar el 16 y 17 enero 2024</p> <p><b>Cibus, Parma</b>  <a href="http://www.cibus.it/">www.cibus.it/</a>          Feria internacional bienal dedicada a los alimentos de diversos sectores.          La próxima edición tendrá lugar del 7 al 10 de mayo 2024.</p> <p><b>Sana, Bologna</b>  <a href="http://www.sana.it/">www.sana.it/</a>          Feria internacional anual para productos orgánicos y naturales.          La próxima edición tendrá lugar del 5 a 8 de setiembre 2024.</p> <p><b>Terra Madre Salone del Gusto, Torino</b>  <a href="https://media.slowfood.it/Terra-Madre-Salone-del-Gusto-2024">https://media.slowfood.it/Terra-Madre-Salone-del-Gusto-2024</a>          Evento de Slow Food internacional dedicado a la política alimentaria, la agricultura sostenible y el medio ambiente que celebra la comida local a escala mundial.          La próxima edición se celebrará del 26-30 septiembre 2024</p> <p><b>Tuttofood, Milán</b>  <a href="http://www.tuttofood.it/">www.tuttofood.it/</a>          Feria internacional bienal para los profesionales que operan en el sector de alimentos.          La próxima edición será del 5 al 8 de mayo en el 2025.</p>

**ANEXO 1  
POTENCIALES COMPRADORES DE AZÚCAR DE CAÑA**

Razón Social	<b>ERIDANIA ITALIA S.P.A.</b> 
Ciudad	Bologna
E-mail	info@eridania.it
Teléfono	Tel. +39 051 413 45 11
Página web	https://eridania.it/
Perfil	Sus orígenes se remontan a 1899, en Génova, la Società Anonima Eridania Fabbrica di Zuccheri se fundó con la misión de producir y comercializar azúcar en todo el país. Así nació la primera fábrica de azúcar en Codigoro, cerca de Ferrara, la empresa se unió a la primera asociación comercial italiana 'Unione Zuccheri' y con ella creció continuamente con la apertura de varias refinerías, azucareras, destilerías y otras fábricas. Desde 2016, Eridania Italia forma parte del grupo francés Cristal Unión, cooperativa con + 10,000 agricultores (4to mayor productor de azúcar de Europa) y sigue teniendo el control directo de los cultivos. En la actualidad, Eridania es la 1era marca de endulzantes en Italia, con una cuota de mercado del 29%.

Razón Social	<b>FIGLI DI PININ PERO &amp; C. S.P.A.</b> 
Ciudad	Nizza Monferrato (Asti)
E-mail	info@pininpero.com
Teléfono	+ 39 0141 720011
Página web	www.lozucchero.it
Perfil	Empresa familiar que fue fundada en 1956 . Hoy en día, es una realidad productiva que figura entre las empresas líderes del sector en Italia y uno de los principales importadores de azúcar de caña integral directamente de los países de origen. En las plantas de Figli di Pinin Pero, situadas en una superficie de más de 30.000 m2, tienen lugar las fases de almacenamiento, elaboración, transformación y envasado del azúcar.

Razón Social	<b>INAGRA S.R.L.</b> 
Ciudad	Reggio Emilia
E-mail	info@inagra.it
Teléfono	+39 0522 556825
Página web	www.inagra.it
Perfil	Empresa fundada en los años sesenta especializada en la importación y el envasado de azúcar (de remolacha y de caña, convencional y ecológico), mantequilla para uso industrial (tanto concentrada como fresca) y leche en polvo y sus derivados. Dispone de un departamento de envasado de azúcar en su planta de Reggio Emilia, equipado con 3 silos de 200 TM cada uno y 5 líneas automáticas de envasado; cuenta con 4 almacenes por todo el país.

Razón Social	<b>EVERTON S.P.A.</b> 
Ciudad	Tagliolo Monferrato (Alessandria)
E-mail	everton@evertonspa.it
Teléfono	+39 0143 882041

Página web	<a href="http://www.evertonspa.it">www.evertonspa.it</a>
Perfil	<p>Empresa que lleva más de 70 años en el sector de la producción y el envasado de té, tisanas, infusiones y solubles con marca propia y con la marca de grandes distribuidores.</p> <p>Con un volumen de negocios de más de 20 millones de euros, hoy en día se considera uno de los grandes actores en ese mercado, tanto de marca propia como de marca blanca, hasta el punto de haberse convertido en el principal proveedor de la gran distribución italiana en el sector de la marca blanca.</p> <p>Actualmente cuenta con tres plantas en Italia, Croacia, India y Estados Unidos. En la planta italiana se importa y comercializa azúcar con volúmenes superiores a las 2.300 toneladas de azúcar de caña.</p>

Razón Social	<b>G.T.C. S.R.L. (PANELA)</b>	
Ciudad	Pontenure (Piacenza)	
E-mail	<a href="https://www.panela.it/">https://www.panela.it/</a>	
Teléfono	+39 0523 510145	
Página web	<a href="http://www.panela.it">www.panela.it</a>	
Perfil	<p>Empresa de excelencia en el sector orgánico, fue fundada en 1972 como empresa importadora de café, cacao y goma. Durante sus frecuentes viajes por América Latina, el fundador, Claudio Consoli, se enamoró de la panela, que descubrió en Colombia. En honor a este producto del que percibió un sabor pronunciado y embriagador como ningún otro azúcar conocido en Europa hasta entonces, creó la marca Panela®.</p> <p>A finales de los años 70, G.T.C. introdujo la panela en el mercado europeo, presentada como el manjar de los indios, cuya "naturalidad" y alto contenido en vitaminas y minerales le valieron de inmediato una gran fama entre los pioneros de la nutrición sana.</p> <p>En su laboratorio, la empresa desarrolló el proceso conocido como Método Panela, que permite obtener el granulado que conserva el sabor y las propiedades de los bloques originales.</p>	

Razón Social	<b>ALTROMERCATO IMPRESA SOCIALE SOC. COOP.</b>	
Ciudad	Verona	
E-mail	<a href="mailto:info@altromercato.it">info@altromercato.it</a>	
Teléfono	0039 0458222600	
Página web	<a href="http://www.altromercato.it">www.altromercato.it</a>	
Perfil	<p>Es la principal organización de comercio justo de Italia. Opera desde hace más de 30 años y hoy cuenta con 105 miembros y 225 tiendas de marca propia donde se comercializan los productos. Gestiona las relaciones con 155 organizaciones de productores en más de 45 países, en el Sur y el Norte del mundo.</p> <p>El primer producto importado por Altromercato hace más de 30 años fue el café de México. Más tarde se importaron azúcar de caña y cacao, seguidos con el tiempo por muchos otros productos alimentarios de todo el mundo, incluidos cosméticos naturales, moda ética y productos artesanales.</p>	

Razón Social	<b>ALCE NERO S.P.A.</b>	
Ciudad	Castel San Pietro Terme (Bologna)	
E-mail	<a href="mailto:info@alcenero.it">info@alcenero.it</a>	
Teléfono	+39 051 654 0211	
Página web	<a href="https://www.alcenero.com/">https://www.alcenero.com/</a>	
Perfil	<p>Fundada en 1978, cuando un grupo de agricultores de las regiones de Emilia Romagna y Las Marcas decidieron unir sus fuerzas y experimentar con la agricultura ecológica. Hoy cuenta con más de 1.000 agricultores en Italia y más de 10.000 en América Central y del Sur.</p> <p>Alce Nero es hoy una marca muy conocida, apreciada y distribuida en muchos puntos de venta de alimentos y a partir de 2021 también abrió la primera tienda mono marca en Bolonia.</p> <p>El azúcar de caña es una de las más de 400 referencias en los estantes.</p>	

Razón Social	<b>CARREFOUR ITALIA – GS S.P.A.</b>	
Ciudad	Milano	
E-mail	gruppocarrefour_italia@carrefour.com	
Teléfono	+39 800 650 650	
Página web	www.carrefour.it	
Perfil	<p>El Grupo Carrefour opera en Italia con 1.450 tiendas en 18 regiones del país. Es líder en franquicia en la gran distribución italiana, con más de 1.000 tiendas gestionadas por franquiciados y acuerdos con más de 340 pequeñas y medianas empresas italianas.</p> <p>Se encuentra al octavo lugar en la lista de los principales supermercados con una cuota de mercado del 5%.</p>	

Razón Social	<b>BLIFE S.R.L.</b>	
Ciudad	Viterbo	
E-mail	mbenedetti@blifesrl.it	
Teléfono	+39 0761 15 70 325	
Página web	www.blifesrl.it	
Perfil	<p>La empresa fue creada en 2016 con el objetivo de distribuir productos orgánicos a un abanico muy amplio de clientes, desde pequeños transformadores hasta la gran industria alimentaria, tanto en Italia como en el extranjero. Además de frutas y verduras, la empresa envasa materias primas internamente. Además, ofrece un servicio de investigación y desarrollo para proyectos personalizados, ocupándose también de las actividades de transformación de productos orgánicos: tostado, enharinado y creación de soluciones personalizadas tanto con la marca Blife como con marcas blancas.</p>	

Razón Social	<b>NOVARESE ZUCCHERI S.R.L.</b>	
Ciudad	Casalbeltrame (Novara)	
E-mail	store@novaresezuccheri.com	
Teléfono	+39 0321 838989	
Página web	www.novaresezuccheri.com/it	
Perfil	<p>Una de las mayores empresas azucareras de Italia y Europa que opera en este mercado desde hace más de 50 años.</p> <p>Atiende diariamente a cientos de clientes, entre los que se cuentan consumidores particulares, grandes cadenas de distribución, tostadores de café y operadores de máquinas automáticas. Su elevada especialización en el sector le permite ofrecer desde azúcar tradicional hasta azúcar de caña, pero también azúcar coloreado y azúcar con formas especiales, azúcares aromatizados y stevia.</p>	

Razón Social	<b>GRANZUCCHERI S.R.L.</b>	
Ciudad	Giugliano di Campania (Napoli)	
E-mail	info@zuccherosera.it	
Teléfono	+39 081 895 41 19	
Página web	www.zuccherosera.it	
Perfil	<p>Empresa con más de 20 años de experiencia en el sector del azúcar que opera como proveedor del comercio Horeca y de la gran distribución.</p> <p>Las principales zonas de suministro son Sudamérica, Sudáfrica y el noreste de Europa, tanto para el azúcar blanco como para el azúcar de caña.</p>	

Razón Social	<b>SANTI LANFRANCO DI SANTI ALESSANDRO &amp; C. SAS</b>	
Ciudad	Cantagallo (Prato)	
E-mail	info@santilanfranco.it	
Teléfono	+39 329 2125876	
Página web	www.santitrade.it	
Perfil	<p>Impresa toscana que importa y distribuye materias primas de diversos tipos: desde harina a pasta, desde mermeladas a periódicos, pasando por productos petrolíferos y oro. En particular, está especializada en la venta de azúcar procedente de Brasil y Ucrania.</p> <p>La empresa atiende a una clientela internacional, principalmente grandes compradores y grupos interesados en el comercio internacional.</p>	

Razón Social	<b>MORALCO S.R.L.</b>	
Ciudad	Altavilla Vicentina (Vicenza)	
E-mail	info@moralco.it	
Teléfono	+39 0444 023047	
Página web	www.moralco.it	
Perfil	<p>Empresa dedicada a la distribución de materias primas orgánicas para la industria alimentaria. Ofrece una amplia gama de productos biológicos seleccionados por su calidad y origen, como harinas, cacao, dulcificantes y otros ingredientes. Entre los azúcares, está especializada en el azúcar de caña integral.</p> <p>La búsqueda de nuevos proveedores o ingredientes es un aspecto estratégico para la empresa, ya que su misión es apoyar a la industria alimentaria y a los artesanos en el aprovisionamiento de materias primas bio y convencionales y, a petición de sus clientes, identifica materias primas en el mercado de los países de origen de los productos.</p>	

**ANEXO 2**  
**PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg, otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Tienda mono marca de Altromercato	1 kg	€ 5.50 USD 5.94	Ecuador	29/11/2023	<p>Azúcar de caña integral en granulado, biológico y fair trade, marca Altromercato</p> <p>De cultivo no intensivo y producción con bajo impacto medioambiental:</p> <p>Aroma: miel, Color: ámbar.</p> <p>Productor: COPROPAP Cooperativa de Productores de Panela El Paraiso Pacto- Prov. Pichincha- Ecuador</p> <p>Envase: PET1/LDPE4 bolsa plástico</p>	
Supermercado Esselunga	500 g	€ 2,39 USD 2,58	Ecuador	29/11/2023	<p>Azúcar de caña integral en granulado, biológico y fair trade, marca Esselunga-Altromercato</p> <p>Productor: COPROPAP Cooperativa de Productores de Panela El Paraiso Pacto- Prov. Pichincha- Ecuador</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	
Lloyds Farmacia	500 g	€ 2.70 USD 2.91	Peru	29/11/2023	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Alce Nero</p> <p>Productor: Cooperativa Agraria Norandino Ltda, socia de Alcenero</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	

E-commerce Everton	500 g	€ 3.29 USD 3.55	No especificado	29/11/2023	Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Everton Sabor delicado, con notas de miel y regaliz Envase: bolsa plástico	
Supermercado Basko	500 g	€ 2.29 USD 2.47	Colombia	1/12/2023	Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca ViaVerde Bio La etiqueta indica que el producto es una fuente natural de potasio y tiamina Envase: bolsa plástico	
E-commerce 101 Caffè	340 g	€ 4.90 USD 5.29	No especificado	1/12/2023	Azúcar de caña integral en granulado, marca 101Caffè La etiqueta indica que el producto es una "alternativa al azúcar tradicional para endulzar cualquier bebida como café, capuchino, té, leche. Perfecto para preparaciones de repostería, cócteles y para adornar macedonias y yogures". Envase: Vaso plástico	

Supermercado Despar	156 g	€ 5.90 USD 6.71	No especificado	1/12/2023	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Despar</p> <p>Aroma intenso, color marrón</p> <p>La etiqueta indica que el producto es “excelente en postres, en macedonias y sobre todo con yogur blanco, al que da un sabor muy especial.”</p> <p>Envasado por Italia Zuccheri Commerciale Srl en la planta Eco Bio</p> <p>Envase: plástico</p>	
Tienda de productos latinos La Straniera Srl	454 g	€ 2.79 USD 3.01	Colombia	1/12/2023	<p>Panela en bloque fraccionada 2 unides, marca Panela</p> <p>Envase: plástico</p>	
E- commerce GTC srl Sane bonta	450 g	€ 5.44 USD 5.93	Cordillera de los Andes	2/12/2023	<p>Panela en bloque biológica, marca Panela®</p> <p>El distribuidor indica que es “ideal para degustar en copos irregulares, tal vez sobre una tabla de cortar de madera como el parmesano, al final de una comida o para acompañar el café y los licores. Para los amantes del ron añejo, es un maridaje perfecto”</p> <p>Envase: caja de plástico</p>	

<p>Supermercado Esselunga</p>	<p>500 g</p>	<p>€ 2.90 USD 3.16</p>	<p>No especificado</p>	<p>2/12/2023</p>	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Eridania</p> <p>La etiqueta indica “Cristales muy finos de azúcar panela cuyo delicado sabor los hace ideales para endulzar tisanas e infusiones y para resaltar galletas y postres”</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	
<p>Supermercado Coop</p>	<p>500 g</p>	<p>€ 2.09 USD 2.28</p>	<p>Perú</p>	<p>2/12/2023</p>	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico y fair trade, marca Coop</p> <p>Productor: Cooperativa Agraria Norandino Ltda, Piura</p> <p>Marca: Coop</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	
<p>Tienda especializada en productos orgánicos Biocenter</p>	<p>1 kg</p>	<p>€ 5.10 USD 5.56</p>	<p>Paraguay</p>	<p>2/12/2023</p>	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Ecor</p> <p>La etiqueta indica “Ideal para pasteles y galletas”</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	

Supermercado Conad	500 g	€ 2.35 USD 2.56	Colombia	4/12/23	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico y fair trade, marca Conad</p> <p>La etiqueta indica “una alternativa al azúcar tradicional en forma de cristales de color ámbar con un aroma muy aromático y notas de miel y regaliz. Su poder endulzante es bajo y su especial elaboración artesanal contribuye a preservar las cualidades organolépticas de la caña.”</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	
E- commerce Blife	100 g	€ 0.89 USD 0.97	Perú	4/12/23	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico, marca Blife-Le Radici del Bio</p> <p>La etiqueta indica “De sabor y aroma intensos, se utiliza para preparar excelentes postres, pasteles, magdalenas y galletas a los que aporta su típico regusto a caramelo. También es popular en recetas saladas. Rico en numerosas sustancias importantes para el organismo. Sin gluten.”</p> <p>Envase: bolsa de papel</p>	
Supermercado Carrefour	500 g	€ 2.90 USD 3.16	No especificado	4/12/23	<p>Azúcar de caña integral en granulado biológico y fair trade, marca Carrefour</p> <p>Confecionado por Everton para GS Spa (empresa perteneciente a Carrefour Italia Spa con cuota del 99.84%)</p> <p>Envase: bolsa plástico</p>	