

ENTREVISTA A REPRESENTANTE PANELERO

La presente entrevista corresponde a la opinión del señor Misael Hernández, empresario, productor y líder regional del sector panelero en el municipio de Nimaima. La opinión resultante de la entrevista corresponde a su apreciación de las condiciones actuales del sector, así como su visión de las alternativas que pueden llegar a mejorar la competitividad de los productores de panela.

La entrevista fue desarrollada en el municipio de Nimaima, trapiche Prodinalpa del cual es propietario el señor Hernández; un trapiche que cuenta con muy buenas condiciones (observables), no solo de infraestructura sino empresarialmente; ya que es uno de los pocos trapiches en el municipio, que cuentan con marca registrada y ofrecen gran variedad de productos, además de que comercializan sus productos directamente.

Entrevistador

Miguel Ángel Cifuentes Cusguen
Estudiante
Facultad de Ingeniería Industrial
Universidad Santo Tomás

Entrevistado

Misael Hernández
Productor de panela
Nimaima, Cundinamarca

Miguel Cifuentes. Nos encontramos con el señor Misael Hernández, él es empresario y productor de panela del municipio de Nimaima, es conocedor del sector. De antemano le aclaro que esta información o sus opiniones tendrán un concepto académico y es para el marco metodológico de esta investigación, entonces muchas gracias por atendernos.

Misael Hernández. Listo don Miguel muchas gracias por venir y por participar con nosotros.

M.C. ¿Cómo ve usted el sector panelero, la situación actual, a nivel general y de paso a nivel más regional, aquí en el municipio?

M.H. Bueno, la situación de los paneleros, pienso yo, que ha sido la misma desde hace muchos años. Hemos transcurrido los últimos diez años; yo pienso con unas tendencias más agresivas, con unos cambios de producto que es lo que se busca; pero hace falta muchas cosas en este momento, pues el precio nos favorece, porque estamos en una coyuntura que se está dando, entonces hay más demanda del producto y por consiguiente un mejor precio, pero no la hemos sabido tampoco explotar en el mismo ámbito, ¿por qué? por muchas razones, por el nivel cultural que hay dentro de las mismas familias y el otro por lo minifundistas que somos todos prácticamente, porque las fincas son muy pequeñas, los trapiches son muy pequeños, entonces hay otra visión de negocio tanto, como en el departamento de Cundinamarca.

M.C. ¿Esa visión de negocio qué es, que la producción es muy pequeña? o no esta escalonada de pronto a comercialización más agresiva?

M.H. La comercialización no es que sea más agresiva, no está es escalonada en momentos de producción, somos tan pequeños; que digamos las familias que tienen caña en el municipio de Nimaima, son familias que tienen 2, 3 o 5 fanegadas, máximo, hay personas que tienen 10; pero ya son los que llamamos en Nimaima Cundinamarca los “grandes”, entonces ese es uno de los grandes problemas; la gente lo toma es como “*pancoger*”, en lugar de “*hacerlo como empresa*”, como producto en realidad. Entonces ha sido uno de los grandes problemas o inconvenientes, pienso yo, porque no se ha sabido explotar lo que tenemos en realidad, que es el sector panelero.

M.C. Ok. ¿Don Misael hace unos días, en una rendición de cuentas de la alcaldía municipal, se mencionó que hay un inventario de 102 productores de

panela en el municipio, 102 trapiches; en ese orden de ideas todos son pequeños productores?

M.H. Todos somos muy pequeños, sí.

M.C. En cuanto a la ley de 40 de 1990, la ley establece que se considera productor panelero si produce menos de 10 toneladas de panela hora, eso digámoslo así son 10.000 kg de panela hora, eso es un tope demasiado alto. ¿Cree que eso de limita de que hay productores que cumplen con esa producción, pero entran dentro de esa clasificación de pequeños productores?

M.H. Esa ley del 90 pues prácticamente fue una ley que hicieron en el tiempo, que nos está perjudicando ahorita, nos está perjudicando porque hay grandes trapiches en el Valle del Cauca, que están produciendo 10 hasta 15 toneladas hora, que de pronto no lo ha manejado bien la autoridad; pero que en realidad sí está en la ley y no podemos hacer nada ante eso, esa es la ley y toca cumplirla. Nosotros lo único que producimos aquí y lo máximo que se ha llegado a producir son 200 y 300 Kilos hora, que es una planta que la pusieron en funcionamiento este año, que es una planta a vapor, que es una asociación de unos pequeños productores, o pequeños productores no; personas que vieron el negocio en realidad y quisieron aprovechar ese tema, o lo están aprovechando, lo que no hemos llegado hacer nosotros, o sea llega personas externas, porque ahí pienso yo que hay un buen dinamismo o hay una buena concepción, para que hagamos una empresa bien bonita, pero asociados, esto es de asociatividad, esto es de trabajar unidos, esto es de trabajar sin envidia y sin cosas; pero en este momento no se está dando porque el panelero es muy caprichoso, muy caprichoso en sus cosas, o sea yo tengo mis 2 hectáreas de caña o mis 3 fanegadas, o mis 4 fanegadas de caña, yo hago con mis 4 fanegadas de caña lo que yo pienso que se debe hacer, y fuera de eso coloco un trapiche para producir esas 4 fanegadas de caña; o sea nosotros no nos organizamos para decir vamos a colocar una planta en realidad que seamos

competitivos, que de pronto podamos sacar hasta esos 10.000 kg hora, que los costos se nos bajen en realidad, y que en realidad si percibamos utilidad y si lo veamos como un negocio, como una empresa. En este momento no lo estamos haciendo y yo creo que nadie en el departamento. Hay unos poquitos que si están viendo el negocio pero que desafortunadamente son personas... o no desafortunadamente, sino son personas de afuera que han visto el negocio y que si lo han estado aprovechando.

M.C. ¿Es decir, la asociatividad es como el primer paso mejorar las condiciones?

M.H. Yo creo que es la asociatividad y más que asociatividad es el cooperativismo, hay veces que uno llega y dice "*que nos asociemos*", pero es que asociarnos es usted unirse con migo y decir: "*yo tengo este conocimiento yo tengo este otro conocimiento y entre nosotros vamos a hacer algo para que juntos salgamos adelante*", pero desafortunadamente en el sector campesino no lo piensan así; porque se han hecho asociaciones y lo que busca la asociación, o lo que llegaron a hacer la asaciones, es algo muy político. Entonces yo hago la asociación, le ayudo a la asociación políticamente, pero es que yo me tengo que regir ante esa política, digamos yo lo que necesito, yo lo espero, pero en la política no me da lo que yo quiero, si no me da otras cosas, que no es que salió eso, entonces ya se pone... o sea no le ayuda al sector, se monopolizo el sector en ese sentido políticamente se monopolizo... y no le ayuda mucho a la producción panelera que es en realidad lo que queremos hacer. Entonces yo pienso es que es el cooperativismo, es "*meternos la mano en el dri*", es pensar un poquito diferente, es pensar que las nuevas generaciones también se integren al tema. Yo sé que es muy duro que las nuevas generaciones se integren al tema, porque es que usted ve a su papá y a su abuelo morir en unas condiciones que no son ni dignas ni nada, que no tienen una pensión, que no tienen una salud, que no tienen nada, "*es muy berraco*" para un joven y más en estas alturas del partido, que usted sabe que los jóvenes quieren es salir

adelante, irse para otros países, hacer cosas más suaves, que no les represente tanto el dinamismo, y eso es lo que ha estado sucediendo.

M.C. ¿El sobre esfuerzo?

M.H. Es el sobre esfuerzo, es el trabajo, es lo que se ha visto; más en el sector panelero porque el sector es uno de los más pobres del país, *¡lo sabemos!*; pero entonces es eso lo que pasa, que usted ve los jóvenes que ven a sus papas, a sus abuelos, a todos que están en las mismas condiciones y prácticamente seguimos así año tras año, pues ellos buscan otros dinamismos, aunque yo digo *¡y para mí!*, que estoy seguro que el sector panelero, aquí en Nimaima y en Cundinamarca tiene muchas oportunidades; lo que pasa es que no las hemos sabido aprovechar.

M.C. Está el tema del cumplimiento de la Resolución 779 de 2006, que establece todo el tema de inocuidad de la producción de panela, pero lo que uno observa es que se tienen muchos trapiches, pero son muy pocos los que cumplen esa normatividad, ¿cree que eso también afecta el tema de la competitividad de la panela o el mejoramiento de las condiciones que puedan tener esos productores?

M.H. Claro que si Miguel, usted sabe que hacer un producto como la panela que tenga las características física de un producto alimenticio, pues debe de hacerse en una planta con las mismas características, es como tomarse... yo siempre le digo al campesino: una cerveza la hacen en una planta con todas las leyes con todas las resoluciones, con todo lo que exige la ley sanitaria y en el trapiche, no se hace eso, entonces, eso es lo que yo le digo a la gente, si usted se va tomar una cerveza y la cerveza de pronto a veces le sale una nata, y eso hace unos 20 o 30 años atrás que hay gente que lo decía, que le salía una nata en la cerveza *¡y que feo!*, entonces lo que yo le digo a la gente: que tal que a usted le salga una avispa, una araña, un pedazo de una puntilla, porque ha pasado y sigue pasando, porque no hay esa idoneidad, porque no hay esa inocuidad en el producto, entonces es un problema

grave y eso afecta; porque no vamos a conseguir sino los mismos que están consumiendo la panela desde hace muchos años, que es el estrato 1 y 2. El estrato 3, 4, y 5 que es donde podríamos también llegar a un consumo masivo, no lo estamos logrando. Porque ahí están otros sectores, como es el sector azucarero que es mucho más dañino, pero que cumple con la normatividad.

M.C. ¿Referente a lo que dice, eso también limita el tema de por ejemplo exportaciones?

M.H. Lo limita bastante, *¡muchísimo!* Se han visto exportaciones, en este momento, en todo momento se han visto exportaciones, pero ahí la mayoría de las exportaciones se han caído, porque por ese tema... porque viene el que exporta, *¡porque no somos nosotros mismos!* Viene un visionario de afuera, ve el negocio, pero ¿qué hace el que viene de afuera?, llega a conseguir la panela en un sitio que tenga todas las características, entonces viene por ejemplo a nuestras planta, *¡no las tenemos todas!* pero estamos cumpliendo más o menos póngales usted más o menos con un 70% o un 80 % (Normatividad), porque cumplirlas a cabalidad amerita muchas cosas, pero cuando llegan esas personas a hacer esas exportaciones, entonces a ellos no les sirve el precio de una empresa organizada, porque es mucho más alto el costo, que irlo a conseguir en el mercado, entonces usted en el mercado consigue a precio de plaza, *¡eso es un mercado negro!* que yo llamo, que nos perjudica mucho pero que siempre ha existido en el mercado, entonces allá la gente llega y compra la panela, no tiene peso, le van con basura, lleva con abeja, *¡le va con todo!*, con clarol , entonces usted *“ahí puede pescar”*, puede que le salga el bagre (mala calidad), puede que le salga buena, entonces es un problema grandísimo, y el nivel de exportaciones se ha caído por ese tema, eso algunas vez lo habíamos hablado con alguien allá en Procolombia, y eso fue que también nos contaba, es que habían caído unas exportaciones por ese tipo de problemas.

M.C. Este año según los datos de Fedepanela, para panelas corrientes el precio promedio de kilo es de \$ 2.417, el mes de octubre superó la barrera de los \$ 3.000 Kilo, pero es digámoslo así por la coyuntura actual del tema de la pandemia. En se sentido, o lo que uno lee e interpreta en las noticias o en los comunicados de prensa de la misma Fedepanela, es que el precio es el principal problema de los productores, ¿es verdad?, ¿el precio es el principal problema o es más bien el resultado de otros?

M.H. Pues el principal problema, porque usted sabe que no puede manejar su precio, *¡es muy difícil!*, porque para mí personalmente, la panela debería tener un precio estándar, digamos nosotros en este momento en Cundinamarca, nosotros aquí en nuestra planta tenemos un kg a \$ 2.200 que es el precio limite que tenemos, si nosotros vendemos a \$ 2.100 ya empezamos a perder plata, si vendemos después de \$2.200 ya empezamos a ganar dinero, ya tiene rentabilidad. Pero el campesino no lo ve así, el pequeño productor no lo ve así, porque está trabajando el papa, está trabajando el abuelo, está trabajando el hijo, está trabajando el nieto, la mujer la ponen a cocinar, la yuca la saca de la misma finca, entonces a eso no le hace costo, la mula para transportar la misma caña no le saca el costo, el trapiche que lo tiene ahí, tampoco le saca una maquila. Todos esos costos, no los mete dentro de las variables de precios, entonces para ellos vender la carga a \$ 100.000 o \$1 50.000, el campesino dice *¡sí está mal, pero no tengo nada más que hacer!* Entonces yo pienso que el precio claro que sí, es lo más indispensable para que pueda surgir el sector panelero. Pero fuera del precio, es que nosotros, vuelvo y le digo *“¡que nos organicemos!”*, que estemos consolidados en realidad como una empresa, como que nosotros en Nimaima me lo acaba de decir Usted: hay 102 trapiches, que bonito seria que esos 102 trapiches estuviéramos vinculados únicamente a una planta y que esa planta sacara únicamente ese producto para poder vender ese producto, entonces ya quitaríamos un mercado negro, una intermediación y podríamos ir directamente al cliente, que no es mucha la diferencia

de pronto, pero podemos ser más competitivos y podemos crecer mucho más porque podemos tener producción y podemos tener muchas cosas.

M.C. Si uno le pregunta al productor, es que el intermediario es el que pone el precio, “el intermediario es el que se queda con la mayor ganancia o utilidad” ¿es eso verdad?

M.H. El campesino siempre le echa la culpa al intermediario, pero el campesino tampoco nunca se pone a pensar “¿qué hago yo para quitar ese intermediario?”, ¿cierto? Nosotros la sacamos al mercado (Panela) decimos que el comerciante nos roba o se está llevando la mayor parte ..., pero para mí, no es así, para mi es diferente, yo soy productor y soy comercializador, digamos ser productor es una parte del ejercicio y ser comercializador es otra parte del ejercicio, entonces ambos como productor y comercializador pues deben de ganar, es lógico que se tiene que ganar, el problema es que el comercializador, está más adaptado y sabe dónde llevar el producto o sea él lo compra a mil pesos y el desde ahí empieza a sacar digamos su costo; compro a mil entonces ¿cuánto me vale la llevada?, ¿cuánto me vale la facturada?, ¿cuánto me vale la caja para colocarle?, ¿cuánto me vale la etiquetada?, bueno cuánto valen muchas cosas, porque todavía *¡vuelvo y le digo!* no hay una producción estándar que usted llegue y diga: saque una panela pastilla, lo que sea la saque estándar la saque lista, ya para el mercado, va a valer tanto, no la tenemos todavía; sino aquí se saca un producto prácticamente un producto bruto...

M.C. El intermediario es el que paga la cuota del fomento panelero

M.H. El intermediario es el que paga la cuota de fomento panelero, aunque esa cuota de fomento panelero lógicamente se la tienen que sacar al mismo producto, no es que se la saque del bolsillo, sino que ese es el costo de ese producto, ellos nunca van a perder plata, porque tienen un precio estándar y porque ellos manejan el mercado, no es que ellos vengán y se roben el mercado o se apoderen o hagan

esto , no, no es eso, sino que ellos a la medida... usted sabe que la panela es un producto agrícola y todos los productos agrícolas en Colombia son oferta y demanda, desafortunadamente son oferta y demanda y cuando hay esa oferta y esa demanda, ahí uno no puede hacer absolutamente nada, y menos cuando nosotros vuelvo y le digo, no estamos organizados.

M.C. ¿Usted habla de la asociatividad, del cooperativismo, Fedepanela también habla de diversificación del producto para aumentar el consumo, esa también podría ser otra alternativa?

M.H. Eso se está haciendo Miguel, eso se está haciendo, usted sabe que los jóvenes hoy en día ya no consumen panela, como consumían anteriormente, de pronto las personas con más edad le hacen la agua de panela a sus hijos, pero ya los hogares nuevos ya buscan son otras alternativas, ya por ejemplo el joven ya quiere buscar una agua de panela, pero una agua de panela digamos en un pote, en una bebida que ya puedan consumir y que ya esté lista para ese consumo, ya no se ponen a partir una panela, vea que hace más o menos 15 años, 20 años nació la panela pastilla y para en ese tiempo era un *boom*, pero la panela pastilla en realidad es un molde en el cual llega uno y vierte es el mismo proceso, únicamente lo que cambia es el molde, entonces cuando cambia el molde cambió la forma de la panela, entonces ya la ama de casa ya no coge el panelón grande para partirlo allá con un martillo; sino que ya coge la pastillita ella parte la pastillita le mete la pastillita y hace su agua de panela, entonces ya es mucho más fácil y día tras día la gente busca cosas mucho más fáciles o sea la gente es facilista y nosotros tenemos que darle esa facilidad a ese consumidor final, entonces qué bonito sería tener de una vez una agua de panela que sea bebible o sea que le llegue de una vez al mercado ya envasada, ya enjarrada, que es lo que busca también la gente sin perder lo que viene atrás. Porque la panela de bloque yo pienso que va a ser muchos años para que ella se extinga del mercado, pero si se ha avanzado muchísimo en ese tema, en los últimos 10 años se ha avanzado muchísimo, se ha diversificado mucho en

mieles, en todo, hay variedad de producto y es bueno sacar una variedad, pero para sacar eso se necesita uno estar más estandarizado, necesita uno tener más visión en realidad del negocio, porque yo pienso que uno de los grandes problemas es que el campesino muele y sale al mercado a vender su producto porque no tiene con qué pagar a su trabajador, pero para sacar un producto nuevo digámoslo así usted tiene que moler, usted tiene que empezar a sacar el producto tiene que irlo a vender, porque no va a conseguir mercado así tan fácil como la panela, entonces tiene que haber como una inversión, un retorno de inversión mucho más lejos mucho más lejano y la gente no está acostumbrada a eso, la gente lo que quiere es moler hoy y ver la plata mañana, entonces eso es una visión errónea que nosotros tenemos porque la gente cree que muele y que ya mañana le paguen y listo, así regalen el producto ellos son felices con eso porque siempre se ha venido haciendo.

M.C. La producción no es para obtener utilidad sino para pagar deudas

M.H. Sí, para pagar deudas y vuelvo y le digo es como el pancoger de todos los días, yo pienso que en Cundinamarca la gente está en el campo pero no toma el tema campesino como empresa sino como diario vivir, o sea como para decir no tengo nada más que hacer, voy a vivir de eso pero tampoco hacen nada más, falta visión empresarial yo no le hecho tanto la culpa a la visión empresarial le echo la culpa más que todo debido a que el campesino no estudió, es el que hizo hasta primaria, el que no tiene más opciones para de pronto salir a hacer otras cosas, sino que se crio en ese ambiente y está en ese ambiente y se quedan en ese ambiente o sea son gente que son pasivas son gente que paso el día y listo paso el día si se hizo 2 cargas hoy se hizo 3 listo para ellos 3, 4, 5, 10, 2,0 es lo mismo que hacer nada, entonces no tienen esa visión pero no le echo la culpa a ellos le echo la culpa al nivel cultural que hay dentro de la misma sociedad.

M.C. ¿Falta más inversión de las entidades territoriales?

M.H. Muchísima más inversión digo yo, muchísima más capacitación y fuera de eso muchísimo más acompañamiento, asistencia técnica, pero más que todo es acompañar a ese pequeño productor a decirle venga haga su producto pero venga yo lo arreo yo lo saco, yo lo ayudo, porque es que el campesino es, vuelvo y le digo, es poco visionario, saca su panela y quiere venderlo ya; hasta ahí termina, sacó su panela hasta ahí, hasta en ese momento termina su labor, quiere deshacerse de eso y quiere coger su dinero prácticamente, tanto es así que vende la panela y llega y dice eso ya es suya, a mí ya de ahí para arriba no me diga nada, aunque debe ser lo contrario, es mi producto y tiene que ir hasta el final hasta que el consumidor llega y diga ya lo consumí y me siento satisfecho con su producto, buen producto mal producto pero yo soy responsable de ese producto. En este momento no existe eso, entonces vuelvo y le digo claro que hace falta mucha más inversión pero no políticamente, vuelvo y lo digo como lo dije en un comienzo, es que viene el político o vienen las alcaldías y hay un incentivo entonces venga le compramos un azadón, venga le compramos esto, venga le compramos aquello, venga le compramos un remillón, venga le hacemos un cuarto de moldeo y ya, con eso creen que se cumple una labor y no es así, esto lo que hay que darle es un vuelco total, o sea es un vuelco empresarial, en realidad para que esto pueda salir adelante si no se hace un vuelco empresarial, seguiremos así miles y miles de años más.

M.C. Don Misael muchas gracias.

M.H. No Miguel a usted. Cuando la gente a veces se mete dentro del mismo sistema digamos como usted que es joven se mete dentro de pronto su abuelo que usted sabe que también tiene cañas y tiene un trapiche y se mete dentro de esa producción, entonces ahí es, cuando usted va empezar a mirar las oportunidades y también los defectos que hay, ¡que son muchos!, los defectos que son demasiados pero pienso yo también que hay muchas oportunidades; lo que pasa es el productor campesino, el productor panelero es muy bajo de ingresos, si tiene para la comida, no tiene para invertir y si tiene para invertir entonces tiene que vender la finca,

entonces para ellos ni hacen una cosa ni hacen la otras. Entonces tiene que venir alguien que diga oiga yo puedo poner el billete, ¿quién es el que puede poner el billete?, pues el gobierno, el gobierno es el que puede decir venga hagamos esto, hagamos aquello, pero hagámoslo bien hecho, hagámoslo como empresa vuelvo y le digo Miguel, hagámoslo como otra cosa, que no lo hemos hecho, pero yo pienso que se puede hacer y se puede lograr y pueden estar todos mucho mejor. Yo digo una de las cosas y por ultimo Miguel, para terminar, es que en el sector productivo en el sector panelero tiene que haber una seguridad social, tiene que haberla es que es el único sector que no la tiene, si usted lo ve es el único sector que no la tiene, porque hay miles de dificultades, porque un trapiche vuelvo y le digo hay 102 trapiches en Nimaima, ningún trapiche de Nimaima muele todos los días sino son 102 trapiches y cada trapiche muele cada 2 meses o cada mes o cada 3 meses y fuera de eso muelen 2, 3 o 4 cargas, pero vuelvo y le digo ,lo manejan es para el sustento de esa misma familia entonces que es lo que pasa cuando no se hace empresarialmente, pues no va a tener seguridad social ninguno, ni el dueño del trapiche, ni el dueño de la panela ni los que están alrededor, no hay nadie que pueda tener, eso lo único que puede llegar es hacer una empresa pienso yo que hacer una cooperativa, donde usted pueda también poner su granito de arena, porque usted sabe que una cooperativa también tiene que usted meter la mano al bolsillo y poner su granito de arena y yo pienso que saldríamos todos adelante.

M.C. Bueno Don Misael muchas gracias por atenderme y de verdad, ojalá que las condiciones del sector puedan mejorar que sigan mejorando y que sea para bien de los productores.

MH. Pues Miguel estamos en eso, usted sabe que nosotros hemos sido vanguardia en ese tema, mi hermano ha sido vanguardia en ese tema, estamos ahí, estamos ahorita con una cosa orgánica que no ha sido fácil la verdad, porque como le digo el sistema cultural de las personas es muy difícil, pero yo estoy seguro que cualquier momento puede estallar, entonces cuando estalle, cuando haya una oportunidad de

ese negocio, puede haber alguna oportunidad para el sector en Nimaima; vuelvo y le digo, no es que estemos olvidados, porque pues cada uno como dicen por ahí cada uno se hace, pero también es incentivar a esa juventud, que no es un sector botado, porque es un sector que puede dar unas muy buenas utilidades, puede vivir muy bien la gente, que eso es lo que uno dice, que si uno vive en el campo no es porque es el campesino como siempre nos han tratado que es así y que es en realidad es así, que es el campesino y es el que se acuesta en una estera porque no tiene para comprarse un colchón pulman, o tiene su rancho porque no tiene para tener su casa más o menos amoblada, pero yo pienso que eso no debe ser así, ósea, que usted se sienta orgulloso de estar trabajando en su campo, de estar haciendo su panela y que se sienta orgulloso de oler esa panela que es tan rica y tan deliciosa pero que así también como es orgullosos también se sienta orgulloso de su vida, que usted viva bien viva con las oportunidades que se puedan dar tengan una mejor calidad de vida, eso es lo que yo pienso y lo que yo siempre he soñado porque debe ser así, y que todo el sector agropecuario no solo la panela, todos los sectores deberían de ser así, pero no se está dando.

M.C. El año pasado hubo un paro panelero precisamente por el tema de la crisis que se estaba presentando hubo un acuerdo si ha habido cumplimiento por parte del gobierno o no o las mismas.

M.H. Pues Miguel hubo un paro panelero, pero desafortunadamente esto lo politizan todo... un paro panelero que hizo dignidades agropecuarias... que se dice que es de la izquierda, vuelvo y le digo eso se monopoliza por ese lado. Entonces se hicieron unos acuerdos, se llegaron de pronto a unas cosas que si se pusieron a hacer, pero después ese mismo izquierdismo que dice: oiga hagamos esto porque es que dignidades tiene muchas cosa buenas, digámoslo así ellos expresan lo que el campesino quiere que le expresen, pero también digamos un poquito como arraigos a extremos y segundo también que cogen lo mismo, es lo mismo que el derechismo digámoslo así, entonces criticamos porque Fedepanela no hace; llegaron ellos e hicieron el paro, pararon toda la producción nacional y usted se da cuenta llegaron a unos acuerdos, se cumplieron unos, otros no se cumplieron.

M.C. Quedo en las mismas

M.H. Quedamos en las mismas, es como cambiar el estilo de política, pero cambiarlo para otro, entonces yo estuve en ese paro, fui uno de los que lideré ese paro aquí en Nimaima, en la región del Gualivá. Estuvimos ahí con varia gente y esas cosas, pero en realidad salí muy decepcionado por muchas cosas, porque ahí es cuando uno se mete en ese tema, es cuando uno se da cuenta que hay personas que vienen por el bien de ellos el bien personal y no por el bien colectivo; entonces la realidad si salí muy triste... bueno, son cosas que se están dando y que se viven, y que para enterarse uno tiene que estar en ellas, entonces y gracias Dios creo que uno tiene más de experiencia para uno no cometer el mismo error, pero si para saber que le falta al sector.

M.C. Muchas gracias

M.H. No muchas gracias Miguel

ENTREVISTA SECRETARIO DE DESARROLLO ECONOMICO DE NIMAIMA

La presente entrevista corresponde a la opinión del Secretario de Desarrollo Económico del municipio de Nimaima. La opinión resultante de la entrevista, corresponde a su apreciación de las condiciones actuales del sector, así como su visión de las alternativas que pueden llegar a mejorar la competitividad de los productores de panela.

La entrevista fue desarrollada en el municipio de Nimaima, oficina de desarrollo económico. De igual manera sus opiniones no representan específicamente el punto de vista de la alcaldía de Nimaima.

Entrevistador

Miguel Ángel Cifuentes Cusguen
Facultad de Ingeniería Industrial
Universidad Santo Tomás

Entrevistado

William Castiblanco
Secretario de Desarrollo Económico
Alcaldía Municipal de Nimaima

Miguel Cifuentes. Bueno nos encontramos con el señor William Castiblanco, él es el Secretario de Desarrollo Económico del municipio de Nimaima, la entidad que maneja aquí en el municipio, todo el tema de producción agropecuaria, dentro de la cual está la producción de panela y pues accedió a colaborarnos con esta entrevista. De antemano le aclaro señor William, que las opiniones y comentarios tiene fines académicos, por lo tanto, no hay ningún problema con lo que se diga acá. Muchas gracias por recibirnos.

William Castiblanco. Buenos días Miguel, de antemano muy formal por la invitación, entonces pues quedamos a la espera de las preguntas.

M.C. ¿Cuál es su percepción del sector panelero desde una mirada más global pasando por el enfoque más aquí en el municipio?

W.C. Bueno desde la dependencia de desarrollo económico, trabajamos el tema agropecuario el tema ambiental y el tema promoción del desarrollo o sector turismo. Desde el sector agropecuario vemos que el primer renglón de la economía sigue siendo la caña panelera con sus productos, ya sea la panela o sus derivados como las mieles o panelas granuladas y demás, el segundo renglón de la economía del municipio es el turismo. Frente a la panela podemos ver actualmente que la caña es un cultivo que ha generado desarrollo en el municipio y sus habitantes, digamos que han generado los avances gracias a este producto; sin embargo, en la actualidad lo que podemos ver es que la mano de obra escasea, ya que la juventud se traslada a la ciudad y pues estos procesos paneleros quedan en personas ya adultas mayores, las cuales en estos momentos digamos que no dan abasto para el tema de producción, ese es un gran inconveniente, el segundo inconveniente pensaría yo que es el tema de los intermediarios, ya que este producto se comercializa como un producto alimenticio y son los que de una u otra forma son los que llevan una gran tajada del negocio a la ciudad. Entonces digamos que los precios los imponen ellos; no hay un precio establecido y esto genera que digamos haya desventaja para el productor. Entonces este proceso de la panela se ve afectado por la falta de mano de obra y los precios, ya que no son constantes, varían mucho.

M.C. ¿En el municipio solo hay pequeños productores? teniendo en cuenta que la ley de 1990 dice que para catalogarse como pequeño productor debe producir menos de 10 toneladas hora?.

W.C. Pues digamos que en el censo que se tiene aquí en el municipio, podemos ver es que todos son pequeños productores, sin embargo, contamos con dos enramadas o dos industrias paneleras ya constituidas empresarialmente. Una es Prodinalpa en la vereda Resguardo Bajo y la otra es una asociación... Asoimpa que se encuentra en la vereda Pinzaima, digamos que estas dos son plantas procesadoras de panela, las cuales proyectan una producción superior a la del campesino normal... a la del trapiche normal, entonces digamos que en este orden

de ideas, estas son las dos industrias que en el municipio van adelantadas en el tema de normatividad y con el tema de producción.

M.C. ¿Cómo están los productores del municipio en la aplicación del a Resolución 779 de 2006, que es la mínima del cumplimiento para la producción de panela?

W.C. Bueno frente a esto de la Resolución 779, pues vemos que aquí los cuartos de moldeo son cuartos en los que evitamos que la hormiguita, la abeja que en su momento no se tenía en cuenta pues ya no vaya en la panela, ya que es un producto alimenticio, entonces desde la administración municipal se trata de gestionar los recursos para gestionar un proyecto, para mejorar los cuartos de moldeo, y ya los productores digamos, garanticen la mano de obra; por parte de la administración digamos se podría la entrega de insumos.

M.C. ¿Pero el cumplimiento como tal?

W.C. Pues digamos en porcentaje, lo que podemos ver es que el cumplimiento de estos temas digamos de la 779 digamos un 89 % no cumplen, pues son muy pocas las enramadas que han hecho la inversión para ajustarse a la norma.

M.C. ¿Según datos de Fedepanela el precio promedio de kilo de panela corriente este año ha estado en \$ 2.416 lo que uno escucha de los productores es que se quejan del precio, es un factor determinante o es el resultado de otros factores como baja calidad del producto o que no cumplan con la normatividad?

W.C. Pues digamos que el precio no está reglamentado el sector, no está unido por lo tanto muchas veces el precio lo imponen son los grandes comerciantes, los grandes intermediarios, ya sea aquí de Cundinamarca o la parte de Santander que son grandes productores de panela, entonces digamos que el precio claro que es determinante... ya que si el precio está bueno por carga, pues el productor o el

campesino va a poder hacer una mejor inversión, o poder generar una mejora en la calidad de vida, tanto de su hogar como de su cultivo. Pero si el precio esta devaluado, pues los ingresos van a ser mínimos y la ganancia siempre se queda en el tema de producción y no va a tener abasto para poder cumplir con las demás necesidades tanto del cultivo como del hogar.

M.C. Entidades como Fedepanela hablan mucho de diversificación como alternativa al tema de precios ¿qué opina de esto?

W.C. Actualmente hay gente interesada en toda la diversificación de los productos, como lo son las panelas granuladas, las mieles invertidas, sin embargo, digamos que aquí en el municipio estamos tratando de apropiar ese conocimiento y buscar transmitirlo a los productores y buscar otras modalidades diferentes otras presentaciones diferentes a la panela de libra de kilo y si se desarrolla el producto y se gestiona el mercado va a tener una salida y va a tener un precio mayor.

M.C. ¿Cómo es el tema de la comercialización en el municipio?

W.C. La comercialización en el municipio es muy primaria, el productor realiza sus cortes de caña, hace su producto y una vez ya lo tiene listo lo trae al municipio, lo deja en un sitio donde se hace digamos todo el tema de abastecimiento y al otro día llegan los intermediarios que ponen el precio a la carga y lo venden. Entonces digamos que los precios están ligados a los intermediarios.

M.C. Con respecto a las asociaciones ¿cómo reacciona el productor frente a las asociaciones?

W.C. El tema en el municipio y en otros municipios es un poco difícil, ya que ahorita los proyectos de gran envergadura solo se gestionan por las asociaciones o parte de las cooperativas y demás, sin embargo, el productor tiene una cultura donde siempre ha trabajado individualmente y por eso no ve otras alternativas. Pero

estamos en la tarea de generar una asociación digamos que agropecuaria, todo ello con el fin de que se puedan gestionar proyectos a nivel departamental y nacional.

M.C. ¿Cuál cree usted que son los principales factores que permitan a los productores del municipio mejorar esas condiciones de competitividad desde su dependencia?

W.C. Desde mi dependencia y desde mi óptica los factores que permiten que tenga de pronto mayor desarrollo definitivamente está muy ligado a la mano de obra, si la mano de obra escasea, por más de que tengamos un sistema avanzado todo eso no va a permitir ya que las actividades son primarias como el corte, el abono, el repoblamiento, entonces en ese orden de ideas el tema está muy ligado a la mano de obra y de pronto al valor que se paga por esa mano de obra, que en muchos casos no es la adecuada, ya que digamos un producto alimenticio debería tener un mayor valor agregado, tanto económico como para la gente que desarrolla ese tipo de actividades.

M.C. Muchas gracias señor William

W.C. Listo Miguel de antemano muy formal por la invitación muchas gracias y por acá lo que se le ofrezca la administración se pone a las órdenes de la comunidad.