

MAPEO DE ACTORES PARA EL DESARROLLO ECONOMICO EN CAPARRAPI – CUNDINAMARCA. 11 DE MAYO DEL 2021.

OBJETIVO: Analizar ciertas tradiciones del municipio analizar ciertas dinámicas propias que nosotros consideramos que pueden ser motores y motivos de generación de desarrollo económico, ese va a ser nuestro principal objetivo; para eso desarrollamos una metodología en la cual podemos analizar diferentes actores del municipio con el fin de determinar qué relaciones pueden tener entre ellos, si pueden ser relaciones de dependencia, de independencia, de influencia y con eso buscamos desarrollar una herramienta que sea aplicable para el municipio, conociendo sus propias interacciones y saber si efectivamente estas interacciones pueden ser determinantes de crecimiento económico.

PARTICIPANTES:

Nicolas Bermúdez Ángel, secretario de desarrollo económico, agropecuario y medio ambiental de Caparrapí; Yineth Marroquín, coordinadora de proyectos económicos, turísticos y de fortalecimiento organizacional para las agremiaciones del municipio; Camilo Andrés Fandiño, coordinador de proyectos ambientales; Angie López; Nicolas Mahecha Bustos, coordinador de proyectos agrícolas; Deivy Yubeli Moncada, coordinadora del sector pecuario; y Andrés Meneses, secretario de Planeación. Estos por la parte de los entrevistados. Por parte de los panelistas, contamos con: Pedro Camilo Niño Adaime, estudiante de 7° semestre de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca; Karen Laritssa Blanco, estudiante de 5° semestre de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca; Luis Alejandro Macías Mariño estudiante de 8° semestre de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca; y Luis Álvaro Gallardo, director del Programa de Economía de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca.

PROCESO DE GRUPOS FOCALES EN CAPARRAPI:

DESARROLLO PREGUNTAS:

¿Cuál es el trabajo que se tiene específicamente por parte de la secretaria económica es decir de CEDEMA?, ¿Cuáles han sido los procesos que se han venido desarrollando a lo largo de este periodo?

Nicolas (Secretario): La secretaria de desarrollo económico agropecuario y ambiental tiene una misión amplia. La oficina tiene tres aspectos importantes: un desarrollo económico enfocado a lo agropecuario puesto que el municipio es mas del 90% de educación agropecuaria y un ámbito ambiental hacia un desarrollo sostenible de estas actividades agropecuarias entonces la misión de la secretaria es llevar proyectos, llevar acompañamiento, capacitación, tecnificación en los diferentes procesos agropecuarios enfocados hacia un desarrollo sostenible del municipio. Va de la mano de desarrollar procesos de desarrollo económico, de mejorar las cadenas de comercialización, aprovechar estos sitios agropecuarios si tienen algún enfoque turístico que se pueda aprovechar, mirar si estas actividades agropecuarias tienen algún impacto positivo frente al ambiente y llevar un acompañamiento como tal a los diferentes actores productores del municipio.

¿Cuáles han sido estas iniciativas o estos programas que se han venido impulsando con respecto al desarrollo?

Jineth: Desde los programas de iniciativas que se han impulsado desde la alcaldía con respecto al desarrollo económico del municipio hemos estado participando en diferentes convocatorias como les contaba hacemos el proceso de acompañamiento en el fortalecimiento de las organizaciones esto a fin de que se puedan desarrollar proyectos para los cuáles puedan participar en las diferentes convocatorias, el año pasado estuvimos presentando varias convocatorias dos a la ADR, pasamos el primer filtro, en este momento estamos a la espera de la segunda fase porque no nos han entregado mayores resultados desde ADR; también desarrollamos 8 proyectos con diferentes asociaciones una que es ASOSANTATIC que es para mejorar procesos en el tema de almacenamiento de la leche para ello se desarrollaron el proyecto de comprar un tanque almacenamiento de leche. La Asociación de Mujeres emprendedoras AGROCAMACHOS del alto de camachos está desarrollando iniciativas en pro de la transformación de cacao, para ellas pasamos el proyecto con máquinas, molinos y otras para para que empiecen el proceso ya más industrializado y un poco menos artesanal del

proceso de transformación del cacao, con ASOLCAP es una asociación que se encarga de los procesos de acopio de leche y pues ahorita la dinámica la tenían en cuanto a acopio y venta de leche, este proyecto que les ayudamos a sustentar formular está en base a la consecución de unas maquinarias para empezar el proceso de transformación de la leche para procesos de queso. Está la asociación de AGUACAPI es una asociación donde productores de aguacate ellos solicitaron máquinas a motor para desarrollar e implementar tecnologías dentro de sus cultivos se hace mucho más eficiente el proceso de fumigación de sus cultivos; igual que la asociación del PROGRESO que se encarga de proyectos de cultivo del cacao está también pidió esas máquinas para para mejorar en cuanto los costos y los tiempos en la fumigación en los cultivos lo que les va a generar un rendimiento económico a la hora de hacer cuentas. Creo que esas fueron los proyectos que el año pasado pudimos impulsar; también hay uno fue como nuestra meta en el tema turístico y fue la conformación de una asociación, el hecho de empezar a impulsar un proyecto mirándolo desde una iniciativa no agropecuarias pero que pueden generar una nueva alternativa a la economía del municipio es el sector turístico por ello acompañamos en la consolidación de la creación de una asociación de prestadores de servicios turísticos se llama ASOTOUR y con ella estamos empezando a organizar, a enseñarles las normas técnicas a enseñarles todo el tema reglamentario para que puedan desarrollar esta actividad de la manera más responsable y eficiente que sea un eje dinamizador de la economía que nos ayude a moverla al igual que el sector agropecuario. Estas son como como los temas de iniciativas que impulsamos, pero también hay que verse las otras líneas de los compañeros en el tema pecuario se está trabajando sobre algunos proyectos.

Nicolas Mahecha: Cuando inició la pandemia, pues aquí hay muchos agricultores que cultivan café y preciso ese momento cuando se dio todo este tema de la pandemia por el COVID-19 ellos estaban en cosecha la mayoría de trabajadores que pues que contratan en las técnicas provienen de del eje cafetero y de una parte del Tolima entonces cuando inició esto pues no se podían ya movilizar no podían ingresar al municipio entonces lo que realizamos acá en la Secretaría es como mucha gente también se quedó sin empleo acá en el municipio pues la iniciativa fue ayudarles a los agricultores y a las personas que quedaron sin empleo nosotros contábamos o éramos un enlace entre las personas

desempleadas del municipio con los agricultores si eso es así esas personas pues sí se movilizaron a las fincas y pues se vieron beneficiados los tanto los productores como los desempleados del municipio pues porque ahí se colaboraron además de eso realizamos mercados campesinos para reactivar la economía del municipio también se realizaron ferias gastronómicas, ferias ganaderas.

Andrés Meneses: Pues desde la Secretaría de planeación el año pasado con todo el tema de la pandemia se trató fue de participar y formular proyectos en obras, pues producto de eso este año se pretende realizar varias horas de polideportivos, de blanca huellas y al pavimentación entonces esperamos que con eso se genere más empleo y una mayor productividad que en el municipio puesto que lo esencial acá son las vías, puesto que nosotros somos la mayoría vía terciaria la mayoría de la comunidad rural se comunica por vías en muy mal estado, el desarrollo en este sector es muy importante para la economía ya que sin eso no podemos mover sus productos.

Alejandro: Aquí haciendo un recuento de lo que ustedes han informado o lo que entendió hasta el momento es que la participación de la Secretaría digamos en el caso de la Secretaría de desarrollo económico ha sido el enlace para habitantes y estas iniciativas han sido como los que unen en este caso de las asociaciones que me estaba comentando por parte de planeación sería ellos son como los encargados de hacer el enlace con las personas que van a realizar los procesos de arreglo de las vías y la creación del polideportivo u demás ¿correcto?

¿Qué aportes tiene el sistema educativo al desarrollo económico del municipio?, ¿Qué iniciativas hay respecto a la educación como un motor para la innovación, desarrollo, crecimiento?, ¿Qué iniciativa llevan los colegios respecto a la preparación de los estudiantes para un futuro laboral, de nuevos emprendimientos, para que asuman un rol más de participación en los procesos económicos del municipio?, ¿Cómo se articula la educación media con la educación superior?, ¿Qué herramientas hay para los estudiantes avanzar en su proceso productivo?

Nicolas (secretario): La parte que se ha hecho acá por la secretaria desarrollo económico pues digamos cursos con el Sena para capacitación de la mano de obra

entonces tenemos cursos por ejemplo de inseminación artificial en cerdas, curso de manipulación de alimentos, curso de inseminación en bovinos, viva bonos, como tal parte de esta Secretaría y además de que hay un convenio para tema de matrícula para el ingreso a la universidad de estudiantes desde aquí desde Caparrapí. Digamos eso le puedes decir es que se ha hecho no se para saber más a fondo para invitar a la secretaria ella les va a dar más información.

Camilo: Además del Sena entonces tenemos que el Sena dictar capacitaciones para este tema de capacitación a los campesinos pero entonces solamente digamos cuenta con el Sena o ¿hay alguna otra institución?, ¿hay algún otro canal para la capacitación de las personas digamos de los campesinos o de los demás actores del municipio?, se hizo algunas cosas que habíamos dicho algún plan de desarrollo por ejemplo era con forma de prácticas para la conformación de empresas, para la formalización digamos de esos temas del campesinado esto entonces como funciona un poco eso y pues digamos también digamos una pregunta un poco para planeación en esos temas digamos ¿hay alguna capacitación en términos de manejo de la tierra de formalización de territorios o algo por el estilo?

Andrés Meneses: Pues lo que se pretende para mejorar el desarrollo económico del municipio, es principalmente la actualización del esquema de ordenamiento territorial, el cual lleva desactualizado hace como unos 20 años, entonces esa ha sido como la principal herramienta o ruta que tiene el municipio para direccionarse económicamente en su parte agrícola, económica, en su desarrollo urbano, en el desarrollo comercial porque pues es lo que mas necesita el municipio que se actualicen las zonas que se pueden usar para turismo, que se adapten las nuevas modalidades de turismo, tenemos solicitudes de Glamping, tenemos solicitudes de turismo extremo, tenemos mucho interés por parte de externos en el desarrollo turístico, también desarrollo urbano, proyectos de vivienda pero pues nos afecta bastante el esquema de ordenamiento territorial que este tan desactualizado y por eso este año, ese va a ser como el principal proyecto ruta a seguir, que demora mas o menos unos 10 u 11 meses que este listo el nuevo documento para que pase a ser aprobación del consejo, esperamos que sea de beneficio para todo el municipio y pues para todos los sectores.

Camilo: ¿hay alguna otra institución?, ¿hay algún otro canal para la capacitación?

Nicolas (secretario): Estamos ahorita también Por Colombia, está ayudando en el tema de capacitación. Manejo ambiental y manejo, digamos de las producciones, no solamente inseminación, sino varios temas del sector porcícola.

Profesor Gallardo: ¿En los temas planteado arriba, en escenario como entra la educación?, ¿Existe un lazo?, ¿Hay una estrategia coordinada un poco entre la formación para el trabajo y ese tipo de desarrollos de proyecto?, ¿O todavía falta mas unidad en eso?, ¿Formamos la gente para eso?

Andrés Meneses: Ese proceso lo tiene más secretaria de Desarrollo Social, pero hay un actor muy importante en este sentido, que ha sido el Colegio de Vidal. En este caso sería bueno que hablaran con la rectora de ese Colegio, quien ha desarrollado muchos planes de turismo y educación turística con los estudiantes, ellos ya tienen. Un certificado de amigos del turismo, ellos han promocionado y propiciado, pues la realización de ferias. Con ellos también se estrenó una feria el año pasado, han sido muy activos en este sector, pues para que se pueda instalar es como la entrada al municipio de Caparrapí, cómo se llama, como la puerta de oro. En ello se ha enfocado todo el tiempo en la educación, en ese sentido, desde bachillerato todo el tiempo se les está inculcando el tema de promoción al turismo y como la parte económica de ofrecer nuevos servicios hacia las personas. Pero todo caso, pues esa información la maneja más directamente la rectora del colegio al desarrollo social.

Profesor Gallardo: ¿Es mas innovador salirse de lo tradicional?

Nicolas Mahecha: En el tema de los aguacateros pues más que todo es hacer transferencia de tecnología porque pues la gente quiere obtener mejores resultados en sus cosechas es sacar productos más limpios que hace una agricultura un poco auto sostenible o más ecológica más limpia entonces por eso es como estar la gente quiere estar con más en armonía con el medio ambiente bienestar pues no destruyendo los ecosistemas sino los sistemas agrícolas hacerlos más sostenibles en el tiempo es más por eso.

Profesor Gallardo: ¿Y para hacerlo mas sostenible que se necesita?, ¿Hay una inversión en que exactamente?

Nicolas Mahecha: En la reducción de del uso de agroquímicos la implementación de prácticas ecológicas como la fertilización Orgánica el uso de insecticidas biológicos fungicidas biológicos todo o sea como un paquete ecológico que reemplace la agricultura tradicional pues que ya es bien sabido que los agroquímicos pues son un problema para el planeta entonces es por eso.

Camilo: ¿Cómo funciona digamos la interacción entre los gremios?, ¿Cómo se ubican están iniciativas por ejemplo del uso amigables del suelo o de practica eco ambientales?, ¿Hay colaboración entre gremios o la alcaldía funciona como mediador?

Nicolas Mahecha: Pues la verdad cada quien maneja su procesos aparte, los gremios aparte entonces no hay una relación entre ninguno de los de los gremios todos manejan sus fincas de una manera diferente pues hasta ahora digamos en el tema de los aguacates hay más o menos unas 8 fincas que ya llevan más o menos como dos años haciendo una transición de Agricultura convencional con agroquímicos hacia una agricultura más sostenible digamos que eso no es de la noche a la mañana digamos que para para que una finca sea netamente auto sostenible demora más o menos de 10 a 15 años para lograr ese resultado que sea totalmente ecológico porque digamos que son fincas que llevan 20 o 30 años haciendo agricultura convencional entonces no se puede cambiar tan de la noche a la mañana pero pues la alcaldía sí digamos por parte de la Secretaría de nosotros pues sí hemos venido apoyando esas iniciales esas iniciativas pues con transferencia de tecnología dando capacitaciones.

Camilo: ¿La alcaldía es como el agente modera entre los gremios, aunque estos no participen mucho entre ellos?

Nicolas Mahecha: No, no señor no hay una relación de trabajo entre los diferentes gremios, si la alcaldía es el enlace ellos se acercan a nosotros y pues nosotros les colaboramos en todo lo que más podamos aquí desde SEDEMA.

Profesor Gallardo: ¿Hay gremios muy unificados?

Nicolas Mahecha: Pues digamos que con la asociación de aguacateros es algo nuevo esa asociación es nueva no tiene más de 10 años en el momento hay 20 asociados es relativamente pequeña pues la mayoría están interesados en sí, de los 20 pues ya hay 8 que pues que han cambiado su manera como de ver las cosas y hacer las cosas porque se siente como les decía que ya están acostumbrados a producir de una manera que son 20 o 30 años produciendo de la misma manera entonces como cambiarles el chip de que se pueden hacer las cosas de una forma mejor pues es un poco difícil pero pues poco a poco se van uniendo más personas pues por esta causa de hacer agricultura.

Profesor Gallardo: ¿Y en los otros gremios están más unificados?

Nicolas (Secretario): le puedo responder a pregunta digamos el sector digamos que tiene más organización o que más antigua es, como una asociación es la de lecheros, lechero estatal de la fue la primera sede central que en Caparrapí y después ya le siguen los paneleros estas digamos son las 2 asociaciones más desarrolladas.

Janeth: En el tema del cacao hay varias organizaciones han salido proyectos a nivel del departamento para el mejoramiento de la competitividad, productividad de la cadena ellos llevan trabajando ya largo rato con procesos de abonos orgánicos los mismos proyectos los han llevado al acompañamiento estas organizaciones nacieron por temas de sustitución de cultivos ilícitos entonces es complejo socialmente están de cierta manera no hemos podido erradicar el tema del asistencialismo algunos copian el tema de la transformación a procesos orgánicos es complejo ahorita tenemos proyectos con ellas con el sistema general de regalías así que así ando la dinámica, hablamos de la formación pues esos proyectos traen asistencia técnica través de la acompañamiento por ejemplo de Fundación ya hay 1 que es el ejecutor ahorita, es proyecto tuvimos en algún momento a fundas es el que nos acompañó en los procesos pero la gente en el tema de llevar registros tenemos población y productores envejecidos, la población es muy muy adulta lo que genera que el proceso de registro sea un dolor de cabeza totalmente esperemos que esta parte de aquí ha traído muchos jóvenes al campo nuevamente una hora estos jóvenes empiecen importación a los procesos productivos más organizados y con el tema de registro es principalmente que el que adopten estas nuevas tecnologías en cuanto a una mejor producción y producción sostenible y sustentable con el tiempo.

Camilo: ¿Cómo hacen con estos temas de los jóvenes que se van?, ¿Hay algún programa o iniciativa para que los jóvenes se queden en el campo?

Janeth: En el momento hay varios por ejemplo a nivel de crédito o sea era muy difícil el acceso al crédito ahorita es asequible él estaba sacado para que los jóvenes que desea acceder a crédito, se incentiva de cierta manera a los jóvenes para quedarse, dos lo que les decía es muy coyuntural y el tema de pandemia a hecho que los jóvenes, hubo paramilitarismo y en época de guerrilla se fueran a las ciudades, hoy ven la alternativa de volver a las fincas porque los papas siempre han quedado en esas fincas entonces ven como como la manera de devolver y de hacer el vicio de producir en la casa pero a mayores cosas no, decirles que tenemos cómo incentivar cómo desarrollar una porque aquí los recursos son muy limitados, demasiado limitados y dos las personas que estamos no alcanzamos, como para decir que es complejo es un municipio de sexta categoría con infinidad de limitaciones en este en este sentido y lo máximo que podemos hacerlo a lo que hablamos de convenios con universidades para disminuir los costos o las convocatorias que lleguen por Gobernación cómo transmitir las a los colegios, a los jóvenes de la zona, más daríamos pero no tendríamos mayor cobertura.

¿Cómo se han manejado los créditos para la comunidad que trabaja en el campo?, ¿Se han dado mas facilidades de accesibilidad al crédito?, ¿Cuál han sido estos factores?, ¿Cómo ha sido este proceso?

Janeth: En cuanto algo crédito algo como les comentaba anteriormente el Gobierno ha sacado altas iniciativas, varias líneas crediticias que ayudan al sector los intereses, supremamente vamos nosotros manejamos un comité de estabilización socioeconómica encontramos actores como el comité de cafeteros sector productivo de la población víctima, también trabajando el tema el gerente del banco siempre nos acompaña acá tenemos el banco agrario entonces si hay mucha más facilidad hemos visto que a diferencia de otros sectores pues el sector agropecuario en el municipio ha salido bien en esta época la gente nos contaba que la agencia ha pagado y que eso que quiere decir que está haciendo rentable de una de esos proyectos que el Gobierno el año pasado dieron crédito sin nada de interés solo solo se pagará el capital gracias la Gobernación del Dinamarca y hay otros en este momento y como 5 líneas de crédito todas muy favorables para el sector agropecuario y claro nosotros hacemos el seguimiento por él

POA crédito a estas personas para ir a acompañarles, realizar más que siempre seguimiento de que se invirtieron la plata o es lo que esté en el proyecto que están desarrollando, poderles guiar para que lo hagan de la mejor manera entonces creo que la accesibilidad al crédito ha sido pues también siento que es muy coyuntural por la pandemia cierto pero que ha sido mucho más favorable para para que puedan acceder al crédito a los productores agropecuarios del municipio.

Nicolas Mahecha: El banco agrario hace un mes lanzo un crédito específicamente para jóvenes rurales entre 22 y 28 en el cual prestan dinero para comprar ellos hacen un avalúo del predio pues con ese avalúo les prestan el 60% de lo que cuesta una finca la finca pues que ellos quieren, el interés es súper bajo porque por cada millón de pesos pagan 500 pesos de interés mensual pues estas son las dudas que realmente están impactando en el municipio a los jóvenes del municipio porque muchos pues han estado haciendo estos préstamos para desarrollar los proyectos agropecuarios, ellos se dieron cuenta que en muchas hay mucha migración de los jóvenes rurales hacia la ciudad por falta de oportunidades aquí en el campo por eso lanzaron esa línea de crédito.

Profesor Gallardo: ¿Las tierras que compran ellos, son tierras del estado?, ¿O son particulares?

Nicolas Mahecha: Son predios particulares ya que pues cada joven que quiera desarrollar un proyecto agropecuario pues escoge la finca que están vendiendo y pues se acercan al banco agrario ellos hacen el trámite para visitar la finca más o menos hacen el avalúo cuánto cuesta pues les prestan el 60% no tienen que tener vida crediticia pues también que ese es un problema pues creo que para la mayoría de nosotros los jóvenes entonces pues es muy es de fácil acceso esta línea de crédito.

Alejandro: ¿Este avalúo es echo directamente por el banco?

Janeth: no el banco agrario hace como toda la gestión, pero me dice Nicolás que catastro también interviene.

Nicolas (secretario): pues digamos cuando es crédito bancario manda como a como un perito que hace un avalúo del predio pero pues la idea es que pues en esta alcaldía tiene como meta lo de la actualización del esquema ordenamiento territorial y la actualización catastral inclusive ya empezaron por acá por unos predios de acá del casco urbano pero

cuando trabaja en la parte de crédito es que el banco manda es un perito para que haga un avalúo.

¿Cómo los actores involucrados tienen acceso al sector de transporte?, ¿Y sectores tienen o no acceso a este?, ¿Y esto como se ha visto involucrado en el desarrollo de los mismo?

Nicolas (secretario): El transporte aquí es informal pues por el mismo estado de las vías se utilizan artículos que llaman karpaty rutas de hacia las centros poblados, esa ruta generalmente salen los días sábado y domingo y a veces salen los miércoles o puedes entre semana eso es de acuerdo a la demanda que haya de personas que necesitan viajar al casco urbano pero básicamente es informal y ya lo que es transporte para para Bogotá o a la dorada o a otra ciudad es en la línea de Santa fe y la Gomes Villa con Río Negro; de lo del transporte de productos hacia la capital básicamente son transportadores intermediarios son los mismos que compran la panela, el cacao ellos digamos bajan de mercancías para ferreterías, almacenes de grano, bajan de Bogotá y suben lo que es la panela o ganado entonces estas personas son los por decirlo así los que compran la panela muchas veces son las que le ponen precio a la panela.

Profesor Gallardo: ¿Las vías afectan a toda la producción?

Nicolas (secretario): Todo depende de las vías.

Camilo: ¿Entonces ellos pueden llegar a fijar los precios de los productos?

Nicolas (secretario): no es digamos por ello para el sistema de mercado que se maneja no solamente aquí en Caparrapí la gran mayoría de los municipios qué digamos una persona que produce 5 cargas de panela o sea 500 kilos no puede digamos llevar contratar un carro no sea agremie para llevar la producción de varios, para llegar la venderá a Bogotá entonces digamos el comerciante o el dueño de los camiones aprovechan eso para pues a comprarle al 1 al otro y completar el viaje para llevar para Bogotá y digamos no perder el viaje de regreso a Bogotá digamos antes si el precio lo tenían regido por el mal estado cuando necesita la ruta del Sol digamos ellos pues tenían como una mayor libertad para el precio hoy en día por ejemplo se basan mucho del precio que corre en Villeta, en Nocaima, en diferentes municipios que se produce panela y pues digamos ya no tienen esa libertad de tanto poner o mandar en el precio de la

panela además muchas veces ahorita como por la pandemia había una fuerte demanda de panela pues no digamos no hay un estudio como tal pero digamos el precio de la de la carga que son 100 kilos se ha mantenido sobre los 300000 pesos en donde año del hace 5 6 10 años inclusive llegó a estar a 90000 pesos el precio 90000 30000 100000 inclusive el precio de esos 100 kilos de panela ustedes las personas trabajaban era perdida no entiendo está como que la por decirlo así como la modernidad de los medios como que ha hecho que se comuniquen más de un municipio a otro por la misma hagamos acceso a vías ha hecho que digamos de los precios empiecen a ser más globales y no solamente digamos de que en Caparrapí sea barata ya rige por este acuerdo a otros mercados y también a la demanda que haya en Bogotá.

Camilo: ¿Qué tan competitivo es Caparrapí contra productores de panela externos?, ¿Cómo funciona la competitividad en este mercado nacional?

Nicolas (secretario): Digamos la calidad de la panela de Caparrapí la de más alta los grados brix que maneja la panela de acá que es como el poder del edulcorante que tiene el jugo de caña es uno de los mejores que hay en Caparrapí en Colombia pero el problema que hay acá es la falta de tecnificación y producción de panela por hectárea lo que se hablaba digamos en el Valle del Cauca, en los Santanderes, en buenas digamos de mayor cantidad de producción pues por lo mismo porque son más tecnificados, lastimosamente ha sido como difícil inculcarle a las personas de sacar digamos de más de 30 cargas por año por hectárea de panela o sea el rendimiento de producción de aquí de Caparrapí es muy muy baja a comparación de despídos además las zonas de los cuartos de Moldeo la zona donde digamos se hace la parte de procesamiento del jugo de caña no cumple como tal con las normas sanitarias exigidas y además estos pequeños productores pues al no cumplir con estas normas no pueden acceder a un registro a un permiso totalitario que es lo que otorga a Invima para comercializar la panela en una en almacenes de cadena.

Camilo: ¿Los paneleros son el sector más tecnificado de Caparrapí?

Nicolas (secretario): No digamos del sector panelero no es el más tecnificado yo le puedo decir que tal vez el más tecnificado ahorita que hay en Caparrapí yo empezaría como por el de los aguacates el sector aguacatero ha implementado estrategias lo que

decía Nicolás desarrollo servicios ecológicos de maquinaria digamos hay productores que ya han adquirido drones, tecnología nueva que puedes innovadora y que se vea reflejada en los ingresos de las familias producto terminado después yo seguiría con entre el café y la lechería o sea el productor de leche ella ha empezado a tener máquinas de ordeño ya no es manual en el mejoramiento de la genética de las vacas de producción digamos en esa parte del sector lechero ha sido pues ha empezado a ver como un avance un cambio de mentalidad por decirlo así digamos en este mismo nivel yo pondría a los cafeteros puesto que la el sector cafetero tiene una agremiación muy fuerte, la Federación de cafeteros y que pues acá tienen aquí en Caparrapí hay casa del café y hay un extensionista fijo y pues ha sido muy de mucho valor para para este sector aquí en Caparrapí el alcalde tiene un convenio con la Federación del hemos apoyado a aumentar otra vez, aceptaría sembrar por ejemplo Caparrapí antes de ser panelero era muy cafetero y también se producía una calidad de café muy buena y eso es lo que hemos venido encaminando y la calidad del Café de aquí ya ha empezado a tener otra gran fuerza sobre todo no solamente hacia la parte del sur que por tradición siempre ha sido el sector fuerte de café sino también hacia la parte norte hacia una parte que se llama barro blanco, la sancha Camacho que inclusive ha participado en concursos de calidad de café y está el mejor café de la región del Río Negro aquí en Caparrapí y ha llevado también a un proceso de transformación con unos no sé cómo decirlo productores que ya llegaron llevan el proceso completo ya han impactado ya hay uno incluido ya tiene en su empaque su registro sanitario y ya están empezando en exportar digamos el sector cafetero y también es muy muy fuerte sobre todo ya en la parte de transformación avanzado mucho por ese lado digamos está mucho más fuerte que él que el ganadero ya después digamos de de esos 3 gremios yo le pondría que sigue el de cacao o el de caña porque digamos del cacao aquí pues tuvo un auge muy importante hace más o menos 10 años cuando voló de familias guardabosques no se pues sepan de este proyecto que hubo a nivel nacional que se les dio inclusive semilla de cacao las personas sembraron varias hectáreas de cacao pero el problema del cacao es que no tienen esa mentalidad que tienen del aguacate que ellos no abonan no hacen sus podas correctamente eso estamos eso creemos que estamos trabajando en fuertemente en este tema de transferencia de tecnología para llevarlo como al nivel que tiene el sector aguacatero acá en Caparrapí buen día inclusive casi de últimas el sector panelero es el sector más

antiguo aquí de Caparrapí y espero ha sido muy difícil digamos del cambio de mentalidad con los productores es cierto que digamos la mayoría productores tienen su pequeña finca de 1 2 3 hectáreas de caña y la muela y el problema ha sido siempre es que ellos viven como el día a día las personas de productores de panela tienen digamos los pequeños a veces piensan es solamente esta semana va cómo estará el precio vendí bien y no tienen como esa mentalidad a la caña y que abonarla hay que tratarla diferente forma hay que sembrar nuevas variedades de caña, son semillas de caña muy antiguas que no tienen una rentabilidad como la tienen los digamos los grandes productores del Valle del Cauca de Santander entonces es un tema digamos que he sido difícil para el tema de los paneleros y con el tema de los caracteres empresa allá por eso creo que con eso le respondí digamos cada sector como está aquí en Caparrapí.

Si la mentalidad o el campo la nueva generación es también como que son influyen mucho por decirlo así digamos en el sector aguacatero muchas personas de los hijos de productores se han vinculado mucho a continuar su empresa, ya no miran como la finca productora de aguacates si no su empresa productora de aguacate y mira cómo hacerla más rentable en cambio en el sector panelero muchos de los hijos de los productores de los pequeños productores de panela muchas de esas personas lastimosamente emigraron hacia Bogotá por lo mismo porque no tienen digamos ni capacidad ni tienen la visión de pronto de tecnificar sus producciones entonces es algo que pues de aquí de la Secretaría hemos tratado digamos de mejorar en esos temas en inculcar sobre todo la del tema de la transferencia de tecnología para que sigamos dando una generación que vienen pues de una otra manera o ayuden a cambiar esa mentalidad a los dueños de las fincas a los papás.

Camilo: ¿Caparrapí a que mercados acceden?

Nicolas (secretario): De Caparrapí que le digo yo empezamos así como por producción digamos en el sector aguacatero ellos son todos de todo el mercado se lleva a Bogotá eso es que comercializa básicamente la central de abastos y hay algunos pero muy pocos compradores que vienen acá la gran mayoría de gamas de productos que se comercializan del aguacate se comercializa, se agremian a por a través de la asociación que ellos tienen digamos allá en la montaña tienen la asociación de aguacateros y digamos tienen como como una forma de comercializar ya tienen como que su

comprador fijo allá en Bogotá digamos tiene una forma más fácil de comercializar en el sector en el sector de café digamos hay una parte que se comercializa aquí para para para la demanda local que inclusive es muy fuerte aquí en la mayoría de personas consumen son café que se produce acá estamos tenemos marcas como café Zuleta café Express café del papá de Camilo que esto me acuerdo la marca del café pero sí en mucha gente y lsi entra no sé qué otra marca de afuera debutará otro lado y no la compren acá todos los supermercados de la marca de que ahí aquí son de Caparrapí digamos en este tema del café ha sido muy fuerte ya en el tema de la lechería ganadería pues tenemos pues dos líneas en el tema de la leche digamos del gran comprador de leche digamos o decirlo así el que les compra la leche cruda acá por lo mismo por lo por la lejanía de las explotaciones ganaderas el manejo que se le da al momento del ordeño pueden venden la leche cruda y pues no con un recuento es digamos de calidad de leche no pues no el mejor para ser pasteurizada generalmente esa leche se va para sus productos de lácteos como como queso y yogur la empresa la empresa que mayor compra acá es la que llamaste Zelema que tiene trabajo bien la dorada Caldas y la planta de transformación en Manizales digamos más o menos de aquí a Caparrapí salen 4500 litros de parte de 2 asociaciones que es a la que le compra Zelema el precio de la leche está más o menos está alrededor de 980 a mil pesos el valor del litro de leche y además de eso hay unas micro empresas de transformación de lácteos como queserías que producen no le tengo como tal el dato de cuánto producen pero digamos que compren un buen flujo del litro de leche inclusive una queja en el centro poblado de San Carlos y otras que quedan en el casco urbano inclusive ahorita por el tema del paro se le llama no le pudo seguir comprando a estas dos asociaciones y modestas que serían han apoyaban unos sitios que puedan ayudado como a admirar capacidades han comprado también algunos productores la leche que no se ha podido comercializar por parte de Zelema, en Caparrapí entonces se comercializa acá en el casco urbano ese si hay uno que lo sacan no sé para dónde es que los comercia listas de San Carlos pero la gran mayoría del peso que se produce acá si es para consumo de acá o sea productos lácteos que se importen pues fuera digamos de los de alpina y esos que son de marca pero digamos de otras marcas es muy poco lo que llega acá porque hay el consumo y ahora mismo de Caparrapí bueno esto para hablarles del tema la del tema de la ganadería de carne donde de bovino en pie Caparrapí es uno de los más fuertes aquí con Dinamarca, Caparrapí es

digamos el tercer municipio que tiene mayor inventario ganadero de Cundinamarca entonces el tema de producción de la provincia empieza a ser muy fuerte digamos en el tema de la cría y del Levante acá no sea digamos de la opresión de ganado de carne y en 3 partes crea Levante y ceba para que ustedes más o menos me entiendan pues quería es que la producción del ternero sea que nazca y se lo vende al destete que se siente más o menos de 8 meses un ternero de 200 kg entonces usted y el tema del Levante es que usted compra este ternero de 200 kg precio a 350 kg y la activa o sea la parte terminal del ternero el diablo de 300 kg 350 kg a 500 kg está generalmente esa esa etapa Esteban que hacen las zonas más planas por ejemplo en la dorada Caldas en puerto salgar aquí en Caparrapí pues no es muy fuerte en el tema de seba por el tema de la topografía pero aún así hay partes donde se van a casar y pues tienen unas ganancias diarias que no es tan mala para comparándolas a nivel nacional que pueden llegar desde era 800 gramos día que ganó un ternero entonces pues digamos no o sea en el tema de ganadería es más fuerte Caparrapí el tema del Levante inclusive traen ganados de otras partes de Caparrapí o sea de otros municipios vienen los levantan acá para llevarlos a tema de terminación en la dorada puerto salgar y pues decirles que digamos ahorita como pues ha habido un tema de exportación que se abrió el tema de exportación de bovinos en pie en Caparrapí pues antes a ido muy bien puesto que pues ya ha movilizadado gran cantidad de animales el mes pasado digamos acá como allá oficina del de centro de atención ganadero convenio con indica se desarrollaron más de 500 kg de movilización entonces eso es un volumen muy alto si uno compara con oficinas como de Villeta que en generación de guías de movilización animal entonces digamos en el tema de ganadería de carne pues Caparrapí a sido fuerte y algún tema también más de comercialización que ha tenido pues una gran fuerza el tema de los bovinos de carne ya para hablarles del tema de cacao en el tema del cacao que les digo pues a digamos hay una compra de cacao aquí en el casco urbano y hay como 3 en el centro poblado de San Pablo Que San Pablo es como la zona fuerte de cacao aquí en Caparrapí es el centro poblado con sus tareas cercana cuál es el problema del cacao también acá en Caparrapí qué muchas personas de esas que compran el cacao o sea que ahí casas comercializadoras ellos revenden entonces le compran el poquito cacao que tienen que produce o sea lo venden a otro comprador por decirlo así que es de otro municipio por ejemplo en este caso los compradores de cacao de San Pablo de los revienten a otro comprador de la victoria

Calvo entonces de la victoria Caldas como es un comprador digamos como más formal el legaliza ese cacao que le compra a los de San Pablo como si fuera atacado que sale teoría Caldas entonces cuando se va 1 al análisis de estadísticas de producción de Caparrapí casi no produce nada de cacao y todo se lo explicamos se lo se lo marcan esa a la victoria Caldas entonces el tema de comercialización de cacao ha sido digamos pues como se les digo o sea es complejo porque digamos buenos digamos como alcaldía 1 tampoco puede intentar a intervenir a decirles ponga al estrecho de Caparrapí porque pues es el negocio de ellos usted sabe que todo negocio es con mucho ánimo de lucro y pues bueno lo que trata de hacer es que digamos tales como la transferencia de tecnología como para que la persona saque un producto más mejor porque el problema también es que el cacao y acá son muy pocos los productores que sacan buena calidad de cacao entonces 1 le dan como el componente de que pues cómo mejorar la calidad inclusiva y empresas como la nacional de chocolates que viene niegan asistencia técnica también acá pero si y tratan de hacer como el convenio con unas asociaciones que hay de aquí a productores de cacao pero digamos el problema con los cacaoteros también ha sido el tema de ponernos de acuerdo porque no tanto poner de acuerdo nadie Tadeo no se le ha podido instaurar de que qué cantidad de cacao ellos pueden producir durante un año ellos digamos cuando usted hace un contrato con una empresa de esas tan grandes se responder por una cantidad de cacao para hacer el contrato entonces como muchas de las personas no tienen digamos no se les ha podido inculcar como tal este tema de llevar registros y demás ellos no saben cuánto con cuánto se pueden comprometer sí me entiende entonces este tema con los cacaoteros ha sido siempre complejo y les pasa exactamente lo mismo que a los de la panela prometen a medida que les vaya entrando en la finca y no tienen comercialización de mejorar ni cuánto producen anual o mensualmente ya digamos hablando del tema de la caña pues ya es más o menos les había contado anteriormente que es eso estaba fijado más que todo por los comercializadores de panela de los de los transportadores pues digamos aquí ya hay fincas pues las fincas grandes ya muchas fincas que han sacado su registro sanitario Invima y ellos le puede decir que hay como 3 fincas ya que grandes que inclusive venden directamente a cadenas de mercado de grandes superficies pero la mayoría aquí en Caparrapí son pequeños y todos se fijan es de acuerdo a la al mercado de la panela que es los sábados de ahí es que viene digamos está también el día de mercado aquí en

Caparrapí porque llegamos desde el sector que más yo le puedo decir que más genera ingresos y qué más se distribuye no quieres que distribuye la plata por decirlo así le llegaba el más al más pequeño productor y es como tal en efectivo porque aquí usted ve en la calle la panela que digamos sacas una o dos cargas de panela y ahí mismo se la cancelan hablando aquí el casco urbano hay otros sectores digamos del centro poblado de San Ramón que eso hay un caso muy curioso que Ayala mercado en la panela si está manejado por los 3 personas y esas personas son únicas y ellos tienen un sistema que yo digo que es como agricultura por contrato ellos les compran la carga de panela antes de que la saquen les dan digamos el cartón y ya tienen negociar la panela digamos antes de que la corte en la caña ya digamos ya la tienen comprada negociar pero el detalle está en que el precio no es el más pues al comparar el precio de mercado de otras plantas pues no es como el más pues pero es un sistema de mercadeo que ellos tienen como por adelantado haya.

Camilo: ¿Qué iniciativa se están intentando hacer para solucionar estos retos que se están presentando?

Realmente hemos trabajado en varias ocasiones en pro de que las asociaciones se fortalezcan en el tema de comercialización que pasa que tenemos de intermediarios demasiado fuerte hay una asociación que empezó a comercializar y el intermediario le subió a 500 pesos tranquilo cada 8 días y en menos de un mes lo saco del mercado, los actores del mercado entonces es complejo hay otra asociación que ya está en proceso de comercialización y con la que esperamos podamos de cierta manera que sus asociados sean beneficiados y sea comercialización con una empresa directamente la nacional local que son las que manejan el mercado a nivel nacional cierto pero es simplemente el simple hecho de que puedan agremiarse para comercializar sus propios productos eso que quiere decir que por ejemplo hay una problemática fuerte en cuanto a que el intermediario le importa comprar ellos seleccionan a un precio muy bajo y ellos seleccionan y clasifican el grano y así lo comercializan teniendo mayores rentabilidades y cómo se compra todo entonces el productor no ha tenido con ese deseo de hacer el cambio en cuanto a fermentación y ese es trabajo final en cuanto a la producción para llevar al mercado y que sea un grano de calidad como tal simplemente tratar de fortalecer las organizaciones para que sean conscientes de que entre más fuertes sean

muchas más rentabilidad van a tener a la hora de comercialización porque van a tener un producto de calidad y van a tener volúmenes de producción interesantes para cualquier empresa.

Camilo: ¿Como funcionaria el ordenamiento territorial?, ¿Cómo funcionario el manejo geográfico como un impulsor del desarrollo económico, tomando en cuenta que el transporte y las vías son un reto tan grande en Caparrapí?

Nicolas (secretario): el tema de transporte pues por ejemplo cuando se hacen mercados campesinos es digamos la alcaldía le da transporte a las personas para que traigan sus productos pero solo cuando hay mercados campesinos digamos cuando el mercado campesino pero ya digamos cuando hablamos del tema de llevar a Bogotá o algo así no el año pasado dedicó a lo digo nosotros hicimos como una alianza con la Gobernación de Cundinamarca cuando hubo cuando recién empezó también la pandemia de un tema de la mercaton que desarrolló la Secretaría agricultura Caparrapí vendió aguacate y panela, limón Tahití y la Gobernación viene y recogió los productos acá en Caparrapí nosotros lo que hicimos fue hacer como el acopio acá en el casco urbano para que la coronación pues los llevará y digamos pues en ese caso que fue algo excepcional pues apoyamos con algo de transporte pero que yo le diga que constantemente haya un subsidio de transporte o algo así para traer productos aquí acá al casco urbano Bogotá no, yo si lo hiciera y si no hay ningún no hay digamos no tampoco el municipio la solvencia económica como para un ejemplo que por cada litro de leche el transporte le vale 50 pesos y que la alcaldía le vaya a subsidiar 25 pesos, los 10 pesos no hay digamos esa solvencia económica tampoco por la alcaldía pues para realizar esto.

Andrés Mahecha: Pues además de la actualización del esquema de ordenamiento territorial como ya habían mencionado también está los temas de actualización catastral entonces es un problema existente que dentro del municipio la mala definición de los terrenos genera muchos inconvenientes legales y también de desarrollo puesto que no tienen su certificaos de libertad y tradición y todos los papeles en regla por lo que no sé puedes solicitar la licencia construyendo de manera ilegal entonces la idea con la otra y la actualización del catastrales que se solucione más ese problema para que de manera legal y ordenada puede haber un mayor desarrollo en el municipio hay muchos terrenos que pues que todo el mundo sabe a quién le pertenecen pero los papeles no están en

regla también colegios, territorios que son incluso hasta del municipio que todavía no tienen definido en su situación legal todo eso ha detenido muchos procesos por ejemplo el parque central del municipio no tiene sus documentos en regla no puedo hacer obras de adecuación a sí mismo con otros como la plaza del mercado otros que tienen mal esa parte entonces ha sido muy importante este año desarrollar unos trabajos con el Liga y con el Dane referente a ese proceso pues con lo que se espera haya un mayor desarrollo de inversión en el municipio.

Alejandro: ¿Realmente los procesos innovadores han llevado a esta mejora?, ¿Qué otros procesos innovadores le han aportado al proceso de desarrollo?

Nicolas (secretario): Yo le puedo decir pero vamos yo creo que algo que ayudaría mucho es el tema cultural como sí es cierto que no hay que dejar a un lado las tradiciones porque pues las tradiciones pasan de generación en generación pero el tema cultural y el cambio de mentalidad para los productores es algo fundamental más allá de que la alcaldía les de semillas herramientas de ayuda con la comercialización el tema de crear empresa de que ya no es la finca sino la empresa de la cual ustedes van a ver van a vivir con lo cual le van a instruir a sus hijos ese es el tema yo creo que el tema cultural es algo que hay que trabajar muy fuertemente muy importante para que sigamos, Caparrapí salga adelante porque Caparrapí tiene un potencial muy grande agropecuario pero el problema es del tema cultural es el que hay que trabajar aquí en Caparrapí de cambiarle la mentalidad a mi persona creo yo desde mi punto de vista.

Camilo: ¿Cómo influyen los problemas de índole climática por ejemplo Ola Invernal o un derrumbe en una vía?

Nicolas (secretario): Pues es la primera vez que yo tengo que enfrentarme digamos que ya estando acá nos tenemos que enfrentar algo así pues en este caso la gente puede se retrasa un tema de horario más la comercialización por ejemplo pues esperaron que la máquina quitara el derrumbe y pues pasaron en realidad pues no hubo como tal una afectación pues digamos fue más tarde el mercado tanto de la panela la carne llegó más tarde porque pues la carne la traen de la dorada porque ya que halla esta el plan de beneficios pero pues como decirle digamos y por el paro pues un poco de dificultad para traer el mercado de Bogotá el tema de verduras y eso pero como tal pues acá llegó la

gente se dio en la maña y pues llegó como tal y no hubo desabastecimiento aquí en Caparrapí ya estamos en el tema de atacar por ejemplo el tema de la leche que es un tema que ahorita estaba pues bien afectado la gente está transformando en queso y lo que yo le decía buscando otras formas de comercialización con estas queserías pequeñas que hay aquí en Caparrapí pero pues por decirle así que yo pues que le diga que haya haber una afectación en el comercio que vamos este fin de semana que pasó no como tal no.