

**PROYECTO SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS EN AMERICA LATINA
ACUERDO CIRAD-CIAT-IICA/PRODAR**

**ESTUDIO DE LA CONCENTRACIÓN DE TRAPICHES PANELEROS EN EL DISTRITO DE
DOLEGA, PROVINCIA DE CHIRIQUI, PANAMA
(RESUMEN)**

RUBIELA DIAZ DE QUINTERO

Febrero 2003

Las agroindustrias rurales consideradas para el estudio se encuentran concentradas al Oeste de la ciudad de Panamá en el Distrito de Dolega, provincia de Chiriquí, específicamente en los corregimientos de Potrerillos, Potrerillos Abajo, Rovira y Tinajas. Su producto principal es la Panela (derivados de la caña de azúcar) con un gran número de galeras de producción llamadas trapiches. En las áreas de estudio se concentran un promedio de 15,622 habitantes de los cuales 13,800 se ubican como población rural.

La producción de panela representa una fuente de trabajo y de ingresos para los poblados antes mencionados. El censo agropecuario identifica en la región un promedio de 250 galeras, generando, en promedio, 750 empleos en las fases de cultivo y procesamiento. Además, se benefician otros actores de la cadena agroalimentaria como los intermediarios, transportistas y comerciantes que generan sus ingresos directamente de esta actividad. Es característico el trabajo de la mujer y los hijos en los trapiches.

Esta agroindustria se considera como la más representativa de la región y de la provincia. Gran parte de los bailes folklóricos autóctonos de la provincia representan el trabajo en los trapiches y en los cañaverales.

Objetivos Del Estudio:

1. Demostrar que se está en presencia de una concentración de pequeñas empresas altamente especializadas. Se buscan características importantes como territorio, intensidad, saber hacer.
2. Establecer los efectos positivos de los fenómenos de proximidad de las AIR.
3. Determinar el grado de Activación del SIAL (su grado de activación)
4. Establecer la importancia del territorio-terruño como recurso estratégico de los actores económicos integrando un espacio de proximidad.
5. Determinar el impacto de la globalización sobre la concentración.
6. Analizar la competitividad de la competitividad.
7. Preparar una estrategia para la activación de la concentración de AIR.

Metodología:

El método comprende tres etapas

Primera etapa: diagnóstico de dos fases acercamiento y profundización y relación con los actores.

Segunda Etapa: Dialogo para la activación del SIAL.

Tercera etapa: Puesta en marcha y acompañamiento del plan de activación.

Una vez concluidas las etapas del estudio se encontró que:

Existe una gran cantidad de trapiches en la región de Dolega con una marcada concentración en los corregimientos de Potrerillos y Tinajas a la que se le puede identificar etapas de su desarrollo a través del tiempo.

Esta concentración puede ser considerada un SIAL ya que se identificó claramente su concentración en el territorio, sus actores y producto que es típico de la región y con un saber hacer reconocido. La actividad tiene una marcada incidencia en el desarrollo económico y social de la región.

Las acciones colectivas son incipientes, pero existe la necesidad de que estas se incrementen. Hasta ahora la "cooperación competitiva" que se ha permitido que haya innovaciones en el sector a pesar de que existe una marcada asimetría de información entre los actores.

La existencia de capital social se identifica a través de acciones tendientes al mejoramiento de las comunidades y en otras acciones entre los productores.

La creación de una asociación de productores aun con acciones incipientes puede ser un motor para dinamizar los cambios de ventajas pasivas a ventajas activas para el sector. Para esto los productores deberán dejar de lado sus estrategias individuales y trabajar en estrategias de grupo con todos los actores.

El SIAL puede considerarse de nivel 2 con Formación de grupos organizados alrededor de metas comunes, existencia de grupos latentes y grupos activos, poca coordinación entre actores horizontales y verticales.

Existe una marcada asimetría de entre los productores artesanales y los que utilizan tecnologías mecánicas y eléctricas. Marcadas diferencias en la información que manejan, calidad de producto, tecnología utilizada a pesar que el mercado prácticamente compiten a un mismo precio.

Muestran mucha desconfianza hacia los programas que formulan las instituciones ya que a través del tiempo con diferentes programas y proyectos se han creado muchas expectativas pero al final estos no han llegado o los beneficios recibidos han sido mínimos.

Al igual que el resto de los productores agroindustriales están conscientes de las amenazas y oportunidades que representa la globalización y están temerosos al cambio.

Muchos productores a pesar de pertenecer a la asociación mantienen un marcado individualismo y desconfianza hacia los otros actores de la cadena especialmente hacia los intermediarios.

La asociación de productores busca realizar proyectos y acciones concretas para el beneficio de los productores. Esto ayudaría a ganar la confianza de los productores hacia las acciones colectivas, los retos que enfrenta la asociación de productores es el desarrollo de acciones colectivas encaminadas a aprovechar los recursos específicos de la región.

Se logra esquematizar un plan de trabajo el cual necesita de recursos y apoyo de otras instituciones para cumplirse, pero más que nada necesita del compromiso e identificación de sus miembros.

ES necesario que las instituciones que participan apoyando al sector establezcan entre sí un plan de trabajo integral estableciendo acciones concretas y nivel de apoyo para los productores. este debe estar coordinado con el plan de acción planteado por la asociación de productores. actualmente hay mucha desconfianza por los productores ya que la ayuda no llega con efectividad. El plan de trabajo inicia con las investigaciones y programas de capacitación para lograr la estandarización del productos, reducción de costos de procesos, diversificación de productos y nuevos mercados.

Se busca que haya una relación mas estrecha entre los productores e intermediarios mientras se define si los productores van a comercializar el producto a través del centro de copio y este se establece.

EN CUANTO AL MÉTODO

1. A pesar de las limitantes de tiempo y recursos se lograron en un 90% los objetivos establecidos.
2. EL método SIAL despertó nuevas expectativas en los productores ya que parece ser mas practico y enfocado hacia resultados concretos.
3. ES necesario ampliar las acciones de la fase tres de la metodología (activación) para poder determinar que tanto se han cumplido los planes establecidos y los beneficios logrados.

Fotos del trabajo realizado



Visitas para encuestas e historias de Vida

Exposición de Productos en los talleres.



