Potencial de los Actores de la Cadena Frutícola en Cundinamarca

Javier Andrés Rodríguez León
Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, Colombia, javo_rl@hotmail.com

RESUMEN

Como parte del proyecto de investigación "Diseño de un Modelo de Integración y Optimización de la Cadena Frutícola en la Región de Bogotá – Cundinamarca", auspiciado por la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá – Colombia y llevado a cabo por el grupo de investigación, perteneciente a la línea de Sistemas y Procesos Productivos, de la misma institución, se pretende mostrar los análisis, resultados y recomendaciones realizadas, de manera individual, obtenidos durante dicha investigación.
Esta investigación, enfocada al sector agrícola de la región del Sumapaz (Cundinamarca), busca establecer la situación actual de los diferentes actores presentes en toda la cadena frutícola de la región, para así lograr identificar las oportunidades de mejora más relevantes y, a la vez, plantear las soluciones y mejoras factibles a aplicar; inicialmente se limita la investigación a cuatro frutos (tomate de árbol, uchuva, granadilla y gulupa), pero a largo plazo se busca implementar el modelo, gran objetivo de la investigación, a más sectores del agro y, a su vez, a más regiones del país.
Como resultado de esta investigación, a título personal, se realiza un artículo en el cual se plasman las oportunidades que tiene la región en lograr un avance con respecto al trabajo mancomunado de los diferentes actores de la cadena presentes desde la siembra de los productos hasta su llegada al cliente final.

Términos claves: Cultivadores, Transportadores, Centros de Acopio, Comercializadores, Cliente

1. INTRODUCCIÓN

Gran parte del territorio colombiano está ocupado por zonas rurales aptas para el desarrollo de una gran variedad de actividad agrícola, en general; por esto es lógico entender que Colombia se encuentre en el sector primario de la economía al explotar recursos directamente de la tierra.

La variedad de condiciones climáticas que se presenta en el país, desde climas fríos hasta climas cálidos y tropicales, permite que se puedan presentar distintos tipos de cultivos, por esto la gran variedad de todo tipo de productos agrícolas.

Basado en estos datos se podría afirmar que Colombia debería presentar una alta productividad, tecnología avanzada y, por ende, ingresos importantes producto de esta actividad; sin embargo la realidad es muy distinta. Si bien es cierto que el territorio y el clima brindan todas las condiciones para desarrollar una actividad agrícola importante, han sido otros factores los responsables para que esto no se presente.

Y ¿cuáles son las razones?, se pueden mencionar un gran número de éstas como el problema social que ha vivido el país desde hace más de 50 años relacionado con la violencia en los campos y el desplazamiento forzado de los cultivadores a las ciudades, lo que genera una subutilización de sus terrenos o que estos sean utilizados para cultivos ilícitos. Otro problema reflejado es la falta de capacitación y orientación recibida por parte de los

cultivadores, ya que muchos de estos se dedican a realizar sus cultivos sin ningún tipo de herramienta o técnica que le permita tener una mayor eficiencia en su actividad

Estos son apenas un par de ejemplos de todas las razones por las que el agro no ha podido tener el desempeño esperado y con la investigación "Diseño de un modelo de integración y optimización de la cadena frutícola en la región de Bogotá – Cundinamarca", realizada en la Universidad Sergio Arboleda, se busca encontrar los puntos en los que se puedan aplicar mejoras importantes y finalmente aplicarlas en toda la cadena de producción y comercialización y todos los actores involucrados en ésta.

Dicha investigación se centró en analizar el comportamiento, a lo largo de los actores de la cadena frutícola, de cuatro frutos (tomate de árbol, uchuva, gulupa y granadilla) en la provincia de Sumapaz (Cundinamarca) y el presente artículo busca reflejar los datos, resultados, conclusiones y recomendaciones obtenidos, particularmente, para el caso de la uchuva.

Para lograr el objetivo esperado por esta investigación es necesario realizar la siguiente pregunta: ¿cómo lograr la integración de todos los actores influyentes en la cadena frutícola para lograr una mayor eficiencia en cada uno de los procesos de los eslabones de la cadena?, de esta manera se pueden identificar las necesidades y oportunidades de mejora que requieren y presentan, respectivamente, cada uno de los actores de la cadena.

2. METODOLOGÍA

Como ya se ha mencionado, esta investigación se delimitó a la provincia del Sumapaz de Cundinamarca y, además, se realizó específicamente en los municipios de Silvania, Fusagasugá, Pasca y Granada y sus veredas aledañas.

Para llevar a cabo el presente trabajo de investigación se realizó un estudio de tipo exploratorio; se puede catalogar de este modo debido a que en este tipo de estudios se busca familiarizarse con todo lo relacionado al tema de análisis y en esta investigación es necesario realizar un considerado número de visitas a las poblaciones que son objeto del estudio para así conocer las condiciones que cada una de éstas presenta con respecto a cada uno de los frutos en cuestión. De esta manera, en dichas visitas se realizan contactos con distintas personas y entidades como Alcaldías, UMATAs, cultivadores, proveedores, etc.

Gracias a estas visitas se puede recolectar información fundamental para el trabajo; esa información está relacionada con formas de cultivos, cantidades de cultivos, épocas de recolección, materias primas e insumos utilizados, etc. Esto, específicamente para el caso de los cultivadores. De igual manera se realizan encuestas a otros actores de la cadena como los centros de acopio, centros mayoristas y minoristas y transportadores entre otros.

Toda esta información que se requiere para el desarrollo del proyecto únicamente es posible conseguirla directamente con cada uno de estos actores, por lo cual se requiere un trabajo de investigación considerable y a fondo.

Dichas encuestas se encontraban divididas en 5 grupos de preguntas; inicialmente se requería recolectar la mayor información posible respecto al actor de la cadena en cuestión, es decir, ubicación, forma de contacto, acceso a herramientas tecnológicas, capacitaciones recibidas, etc.

En el siguiente bloque de información se recolecta toda la información relacionada directamente con los productos que cultiva, transporta o comercializa, según el caso, cada actor; en este se incluye información como volúmenes de producción, proveedores, insumos y actividades entre otros.

Posteriormente, en el bloque de flujo de información se busca determinar con qué otros actores de la cadena se tiene algún tipo de contacto, cómo se realiza esta comunicación y con qué otros actores le gustaría tener algún vínculo.

El bloque de flujo financiero busca determinar de qué manera los cultivadores llevan sus cuentas, cómo se realizan pagos, tanto con proveedores como con clientes, plazos de tiempo para los mismos y el comportamiento de precios de los frutos de interés (tomate de árbol, uchuva, granadilla y gulupa) a lo largo del año.

Finalmente hay un espacio para observaciones que el encuestador haya determinado importantes señalar y que no se hayan especificado en los bloques anteriores.

Una vez levantada toda esta información se realiza un análisis de todos los datos obtenidos, para así realizar cuadros estadísticos y encontrar relación entre estos.

Para un mejor desarrollo metodológico es necesario plantear algunas incógnitas, con el fin de darles respuesta al final de toda la investigación:

¿Qué actores participan en toda la cadena frutícola en la región?

¿Cuál es la situación actual de estos actores?

¿De qué manera se relacionan cada uno de estos actores?

¿Qué niveles de eficiencia y productividad se presentan en cada una de las poblaciones a analizar y con cada uno de los frutos?

¿Cuáles son las oportunidades de mejora más importantes en cada uno de los procesos involucrados?

¿Qué tipo de normatividades y autoridades deben tener en cuenta cada uno de los actores?

¿Existen agremiaciones al interior de cada uno de estos actores?

3. MODELO DE INTEGRACIÓN

Como se ha venido explicando a lo largo del documento, el fin de todo el proyecto es lograr desarrollar un modelo de integración y optimización entre todos los actores presentes en la cadena frutícola de la región del Sumapaz, específicamente.

Gracias a toda la información levantada en las distintas encuestas realizadas, al posterior análisis, a las conclusiones y recomendaciones realizadas para este documento se puede plantear y recomendar un tipo de modelo de integración para acercarse al objetivo global del proyecto, sin ser, obviamente, el modelo definitivo, pero que puede dar algunas bases para llegar a éste.

Inicialmente se debe establecer el Gremio de Integración de la mano de entidades como el SENA y las respectivas UMATAs, quienes pueden colaborar brindando contactos de la mayor cantidad posible de actores de la cadena de la región, con el fin de hacerles saber de este Gremio. A continuación se debería realizar una o varias charlas a los actores interesados para dar a entender las necesidades que se presentan en la región y la forma como éstas se pueden satisfacer al pertenecer al Gremio.

Una vez realizado esto, se realiza una nueva recolección de datos de los actores que realmente se encuentren interesados en pertenecer al Gremio, para así ser distribuidos entre los demás miembros y lograr establecer un contacto entre todos.

Es importante establecer desde el principio una serie de condiciones por las cuales se regirán todos los miembros; estas condiciones deben acaparar temas como precios, descuentos, productos, estado de frutos, empaque, entrega, etc.

Como la etapa de cultivo definirá en gran medida la calidad de los productos es necesario brindar capacitaciones a los cultivadores para garantizar que estos cumplan y superen de la mejor manera las expectativas y necesidades de los diferentes clientes. De esta manera será más factible lograr certificaciones de calidad y así posicionar los productos de una mejor manera en el mercado.

Para las distintas etapas del proceso de cultivo es necesario contar con distintos insumos y materias primas, por esto el Gremio debe contactar los proveedores necesarios para esto. Lo ideal es contactar a los proveedores más apropiados que brinden productos de calidad y con los que sea posible establecer condiciones especiales para los miembros del Gremio; al igual que entre los miembros, estas condiciones incluyen precios, descuentos, entrega y productos entre otros.

Además de esto, se deben establecer contactos y alianzas con los comercializadores mayoristas más importantes de Bogotá, para garantizar la distribución de los frutos en una zona urbana importante.

Finalmente, y acorde con los objetivos del proyecto, el Gremio debe buscar ampliar su campo de acción; esto significa establecerse en más regiones y abarcando una mayor cantidad de productos.

El siguiente diagrama (Imagen 1) muestra la forma como el Gremio de Integración, que se propone conformar, debe empezar a funcionar de la mano de los actores de la cadena y distintas entidades:

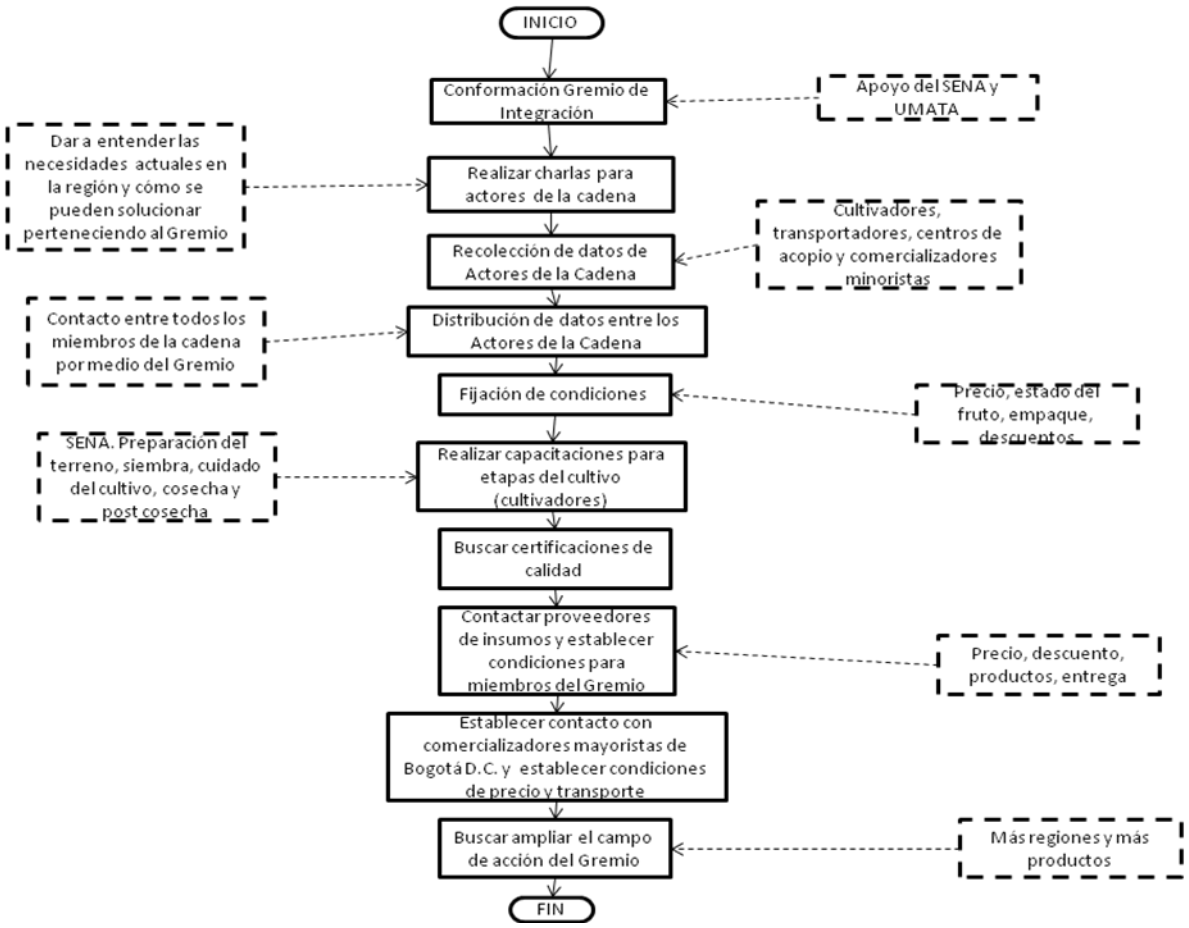

Imagen 1: Modelo de Integración

En el siguiente diagrama (Imagen 2) se muestra de manera general cómo será el modelo de distribución de productos entre los actores de la cadena, desde los cultivadores hasta el cliente final:

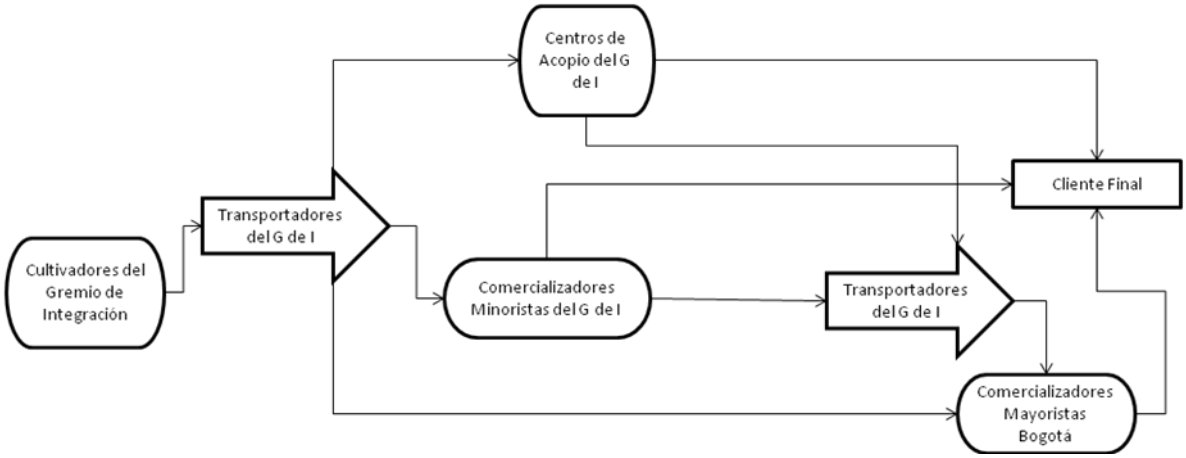

Imagen 2: Modelo de Distribución entre los Actores de la Cadena

4. CONCLUSIONES

- Teniendo en cuenta las poblaciones y regiones delimitadas para la investigación, se puede decir que en Granada, específicamente en la vereda de San Raimundo Alto, se dan las mejores condiciones, de distinto tipo, para que la uchuva sea cultivada y comercializada.

- Respecto a telecomunicaciones es evidente que los cultivadores se valen de su teléfono celular únicamente para comunicarse; estos no tienen ningún tipo de acceso a herramientas tecnológicas como computadores, internet, etc.

- Las agremiaciones parecen no ser atractivas para los cultivadores ya que ninguno de los encuestados pertenece a alguna. Las razones son la falta de interés y por lo tanto la falta de iniciativa de los mismos para conformar alguna.

- Las capacitaciones recibidas por los responsables de unidades productivas son prácticamente nulas en la región; se tienen datos únicamente de una ofrecida por la Alcaldía en el 2009 y que fue dictada a un pequeño porcentaje de los encuestados (menos del 20%).

- Gran parte de los costos que deben asumir los cultivadores se ven reflejados en insumos como fertilizantes y químicos que estos deben utilizar a lo largo del proceso de cultivo, especialmente en la preparación del terreno y en el cuidado del cultivo.

- La etapa en la cual se presenta una mayor pérdida de fruto es en la cosecha, en la que, en promedio, se pierde un 10% de la producción de los cultivadores.

- Los principales imprevistos que atacan al cultivo son los climas extremos y las diferentes clases de plagas.

- Para la gran mayoría de los cultivadores no se presenta como algo atractivo el buscar adquirir certificaciones de calidad por sus procesos.

- La comunicación entre los cultivadores y algunos actores de la cadena como comercializadores mayoristas es muy reducido y es claro el deseo de los primeros de establecer contacto con estos grandes comercializadores de productos.

- A pesar de realizar compras significativas de determinado producto ni las unidades productivas ni los proveedores ofrecen descuentos importantes.

- La forma como se lleva la contabilidad puede llegar a ser muy rudimentaria para situaciones en que se quieran determinar comportamientos de precios en un periodo largo.

5. RECOMENDACIONES

- Dado que las condiciones climáticas, culturales y económicas de las regiones en estudio son similares, se puede buscar el fomentar los cultivos de uchuva en regiones como Silvania, Fusagasugá y Pasca.

- El uso de herramientas actuales de telecomunicación, como computadores, internet y correo electrónico, no debe ser visto como algo sin importancia ni como una debilidad; el uso de estas tecnologías permite estar a la vanguardia en cualquier campo.

- Es posible el plantear la posibilidad que los cultivadores se unan en agremiaciones, para ciertos aspectos y así acordar un fin común, ya que está demostrado que cuando un grupo de personas unen sus fortalezas hacia un mismo fin es mucho más efectivo que si cada una de estas lo intentara alcanzar de manera independiente.

- Las entidades gubernamentales, el SENA o las UMATAs deben hacer entender a los cultivadores que por medio de las capacitaciones, en distintos campos y técnicas, se puede lograr dar un valor agregado realmente importante y significativo a su producto.

- Realizar un estudio minucioso de cada uno de los posibles proveedores de insumos, analizando la relación de costo/beneficio que cada uno le pueda ofrecerá los cultivadores, para tomar la mejor decisión.

- Para reducir las pérdidas en todas las etapas del cultivo es necesario implementar acciones preventivas como sistemas de riego y plaguicidas eficientes que logren atacar las dos principales causas de las pérdidas: el clima y las plagas.

- Informar a los cultivadores de las ventajas que pueden representar para ellos el adquirir un certificado de calidad. Lograr crear la conciencia que esto puede garantizar el ofrecer un producto de mejor calidad y por ende un mejor posicionamiento en el mercado.

- Se debe fomentar la comunicación con los distintos actores de la cadena de manera directa y no por medio de intermediarios que en muchos casos únicamente buscan el beneficio particular sin importar el de las unidades productivas.

- Para tener una relación más amable entre los cultivadores y los proveedores, estos últimos deben dar la posibilidad de brindar descuentos por volúmenes al por mayor; de igual manera los cultivadores deben buscar ofrecer descuentos por compras significativas para así lograr aumentar su portafolio de clientes fijos.

- Se deben buscar nuevos mercados, no solo a nivel regional y nacional sino también contemplar la posibilidad de llegar a mercados extranjeros con el fin de obtener utilidades más importantes.

- El implementar una nueva forma de llevar las cuentas financieras para los cultivadores puede ayudarlos a entender de mejor manera el comportamiento del fruto a largo plazo y así estar preparados a cualquier situación que antes podría ser inesperada.

REFERENCIAS

ARAUJO IBARRA ASOCIADOS, Evaluación De Las Posibilidades De La Región "Bogotá Y Cundinamarca" En El Contexto Del Atpdea, Departamento Administrativo de Planeación distrital contrato 080 de 2002, Bogotá D.C. 2003.

JIMENEZ PALMA, Patricia, Oportunidades de mercado para alimentos procesados en la unión europea, Bancomext, Promoción internacional, México 2005.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Observatorio de Agro cadenas Colombia. "Inteligencia de Mercados". Estudios de mercado. (http://agrocadenas.gov.co/inteligencia/int_mercados.htm)

CORPOICA-PRONATTA, Concepción de un modelo de agroindustria rural para la elaboración de harina y almidón a partir de raíces y tubérculos promisorios, con énfasis en los casos de achira (Canna edulis), arracacha (Arracaxia xanthorriza) y ñame (Dioscorea sp.) Informe técnico final, Tibaitatá 2003.

FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (http://www.fda.gov)

ALIMENTA BOGOTÁ SIN HAMBRE (http://www.alimentabogotasinhambre.gov.co)

DANE-Departamento Administrativo Nacional de Estadística (http://www.dane.gov.co)

SHEPHERD, Andrew. Estudio de Mercados Agroindustriales. . FAO document repository. Año 2003. (http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/006/Y4532S/y4532s09.htm

PROEXPORT http://www.proexport.com.co

DNP-Departamento Nacional de Planeación (http://dnp.gov.co)

FAO. Gestión del mercadeo agrícola. http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/mercadeo/)

SHEPHERD, Andrew. Estudio de Mercados Agroindustriales. FAO document repository. Año 2003. (http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/006/Y4532S/y4532s09.htm)

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (http://www.ccb.gov.co)

GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA (http://www.cundinamarca.gov.co)

Autorización y Renuncia

Los autores autorizan a LACCEI para publicar el escrito en las memorias de la conferencia. LACCEI o los editores no son responsables ni por el contenido ni por las implicaciones de lo que esta expresado en el escrito