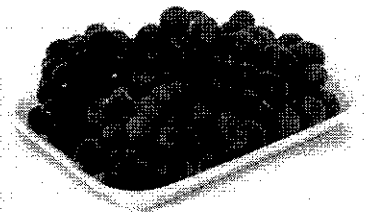
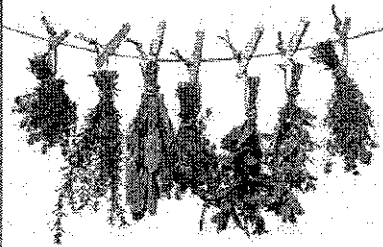
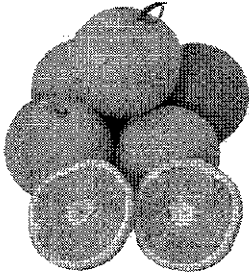
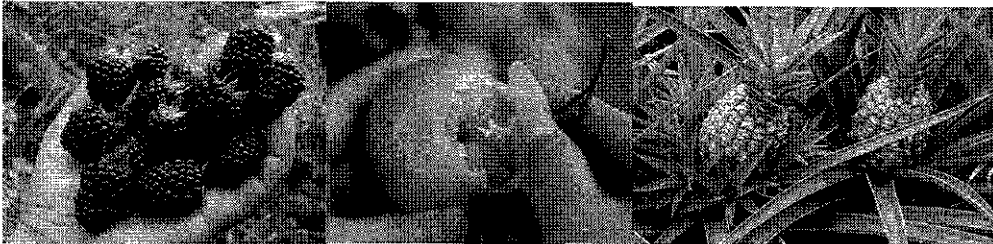
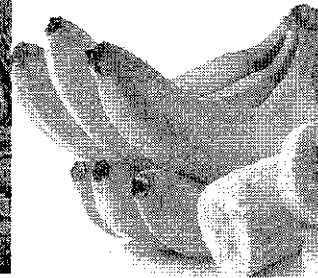
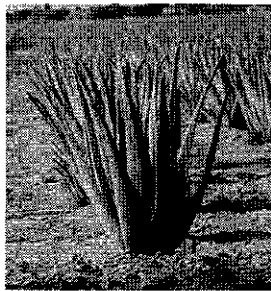
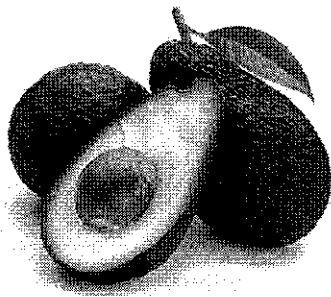


CONVENIO 2016-0452 MADR – CISP

## INFORME FINAL

### VALLE DEL CAUCA



DICIEMBRE 2016

## Tabla de Contenido

INTRODUCCION.....	4
IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES CADENAS AGRÍCOLAS DEL VALLE DEL CAUCA .....	5
Aspectos generales del Departamento.....	7
Ubicación geográfica.....	7
Población.....	8
Características geográficas generales del territorio.....	8
Contexto Económico del Valle del Cauca.....	10
Oferta Agrícola en área sembrada, área cosechada y en producción comparada con la producción del territorio Nacional.....	11
Oferta Pecuaria.....	16
Caracterización de Actores.....	16
Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios .....	16
PRINCIPALES CADENAS AGROPECUARIAS DEL DEPARTAMENTO.....	18
Cadena Productiva de Aguacate en el Valle del Cauca.....	18
Ubicación geográfica de los cultivos de Aguacate.....	19
Actores que participan de la cadena productiva del Aguacate.....	19
Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental .....	20
Infraestructura Existente en las Asociaciones .....	22
Análisis de Precios .....	23
Recomendaciones .....	30
Cadena Productiva del Plátano-Banano en el Valle del Cauca .....	32
Ubicación geográfica de la cadena productiva del Plátano- Banano .....	33
Actores que participan de la cadena productiva del Plátano - Banano .....	33
Eslabones de la Cadena productiva de Plátano-Banano :.....	35
Infraestructura existente en la Asociaciones .....	37
Análisis de Precios .....	38
Recomendaciones.....	49
Cadena productiva de flores y follajes en el departamento del valle del cauca .....	51
Ubicación de los cultivos de Flores y Follajes en el departamento.....	52
Actores que participan de la cadena productiva de Flores y Follajes .....	53
Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental .....	54
Infraestructura existente en la Asociaciones .....	55
Análisis de Precios .....	55
Recomendaciones.....	59

Cadena Productiva de Mora y Fresa en el Valle del Cauca .....	60
Ubicación geográfica de los cultivos de Mora y Fresa. ....	61
Actores de la Cadena productiva de Mora y Fresa.....	61
Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental .....	62
Análisis de Precios .....	65
Recomendaciones.....	69
Cadena Productiva de la Piña en el Valle del Cauca.....	70
Caracterizacion de Actores.....	70
Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena .....	71
Cadena Productiva de la Sabila en el Valle del Cauca.....	74
Caracterizacion de Actores.....	74
Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena .....	75
Cadena Productiva de la Uva Isabela en el Valle del Cauca.....	77
Caracterizacion de Actores.....	77
Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena .....	78
Cadena Productiva de plantas Aromaticas y Medicinales en el Valle Del Cauca .....	81
Ubicación geográfica de los cultivos de plantas Aromáticas y Medicinales. ....	82
Actores que participan de la cadena productiva de plantas Aromaticas y Medicinales.....	82
Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental .....	84
Análisis de Precios .....	86
Recomendaciones.....	90
Cadena Productiva de Citricos en el Valle Del Cauca .....	91
Caracterización de Actores.....	91
Análisis comercial y de mercado.....	93
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>103</b>
<b>AUTORES.....</b>	<b>105</b>

## INTRODUCCION

La política pública de Cadenas Productivas Agrícolas, Pecuarias, Forestales y Acuícolas, emanada del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, es quizás una de las más importantes para el desarrollo integral del sector rural Colombiano, sin embargo, de la misma manera, es una de las grandes deudas del Gobierno Nacional con el sector productivo, pues, aunque el marco legal es coherente y estructurado, no lo es así el proceso de llevarlo a la práctica en las regiones.

El convenio celebrado entre el Ministerio de Agricultura y CISP, cuyo objeto es: *“Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el fortalecimiento comercial y de infraestructura productiva y de poscosecha a pequeños productores, que contribuya a mejorar los canales de comercialización, fomentar la apertura de nuevos segmentos de mercado y caracterización de las cadenas agrícolas”* es entonces una gran oportunidad para que se propicie un verdadero acercamiento con la realidad regional, mediante la caracterización de estas cadenas productivas in situ, a partir del trabajo directo en territorio, lo cual garantiza la consolidación de una propuesta seria y coherente con una visión de región, especialmente con miras a promover el apoyo de propuestas sólidas, articuladas y sostenibles, en el marco del posconflicto.

En este sentido, el presente documento propone en primer lugar el panorama de las organizaciones de cadena en el departamento del Valle del Cauca, con lo cual pone en evidencia sus características productivas.

En segundo lugar muestra la realidad productiva y económica de ocho (8) cadenas productivas priorizadas en el departamento:

Aguacate, Piña, Platano y banano común, Fresa y mora, Aromáticas medicinales y condimentarías, Flores y follajes, Uva Isabela, Sabila

Finalmente, una vez analizado el contexto de cada cadena se exponen una serie de recomendaciones, para el mejoramiento de la operatividad de las cadenas objeto de estudio.

## **IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES CADENAS AGRÍCOLAS DEL VALLE DEL CAUCA**

El departamento del Valle del Cauca, tiene una población de 4.660.741 personas, de las cuales el 13%, se encuentra en el sector rural, dedicada principalmente a actividades agrícolas. El Valle se ha caracterizado por su tradición agrícola y agroindustrial. De las 7, 1 millones de has de uso agrícola en el territorio Nacional que generan una producción anual aproximada de 807.924 toneladas, el 7% se produce en el Valle del Cauca. Siendo el Valle el primer productor de caña de azúcar, de banano, común y aguacate; el segundo productor de piña y el tercero de cítricos con relación a la producción nacional. (Dane, 2015).

Teniendo como marco general de referencia las anteriores características del departamento, el presente estudio tiene como propósito la caracterización de las principales cadenas productivas del departamento, con el fin de identificar y analizar los aspectos más relevantes, que permitan mejorar y transformar los procesos de cosecha en pequeños productores.

En este sentido, se presenta una caracterización general del departamento en sus aspectos socio-económicos, geográficos y la oferta agrícola y pecuaria comparada con la producción del territorio nacional. A través de una revisión de información secundaria, se logra visualizar cantidades de producción y áreas cultivadas; que permite identificar como principales cadenas productivas del departamento: la caña de azúcar, el café, el aguacate, el plátano, piña, papaya y cítricos como las cadenas más significativas.

Posteriormente y teniendo en cuenta las cadenas priorizadas por el Ministerio de Agricultura y por la Gobernación del Valle del Cauca, se precisó que las cadenas productivas que se caracterizarán en el departamento son: Aguacate, Plátano, Banano, Piña, Fresa, Mora, Cítricos, Aromáticas, sábila, flores y follajes y uva Isabela.

Es importante aclarar que en las cadenas de la caña de azúcar y el café a pesar de ser muy significativas en cuanto al área y producción, en el departamento no fueron incluidas básicamente por dos razones. En el caso de la caña de azúcar es una cadena que no representa los pequeños productores y en el caso del café, es una cadena que está siendo atendida por la federación de cafeteros.

Particularmente, para este estudio el foco será cadenas productivas de Aguacate, Plátano, Banano, Flores y Follajes.

Es importante aclarar que este estudio presenta una descripción general del departamento que permite una visualización de su contexto socio económico, no obstante las cadenas productivas objeto de estudio se encuentran ubicadas principalmente en los municipios del Norte del Valle del Cauca como: Argelia, Águila, El Cairo, Sevilla, Caicedonia, Obando y municipios del Centro del Valle como Trujillo, Rio frio, Bugalgrande para el caso del Aguacate, Plátano y Banano. En el caso de las flores y follajes la principal producción se encuentra en el municipio de la Cumbre al Occidente del Departamento.

Con el fin de enfocarnos en los procesos de poscosecha de pequeños productores, se realizó una identificación de las 15 Asociaciones de productores distribuidas en los municipios mencionados, con las cuales se realizaron reuniones con los representantes legales y miembros de junta directiva. Con ellos se logró obtener información primaria que será parte fundamental de este trabajo. También se revisaron más de 25 documentos relacionados con el tema y se han visitado las centrales de abasto, plazas de mercado y supermercados de cadena.

La caracterización de las cadenas productivas, se inicia con una caracterización de las asociaciones de productores, se sigue con la identificación de los actores que participan en cada eslabón y posteriormente se realiza un análisis de costos y de ganancia en cada eslabón, para así poder identificar cuáles son las principales debilidades especialmente en los pequeños productores que no les permite aumentar su margen de ganancia.

Lo anterior con el fin de presentar una caracterización de las cadena productivas priorizadas analizadas desde un nivel local hasta un nivel departamental y regional que permita visualizar los pro y contras de cada uno, de tal manera que sea un insumo para el diseño de estrategias gubernamentales que fortalezcan la comercialización, consoliden los procesos organizativos y favorezcan el desarrollo de los pequeños productores.

## Aspectos generales del Departamento

Según datos del Dane 2015, el perfil general del Departamento del Valle del Cauca se puede visualizar en los siguientes datos:

Población:	4.600.741
Superficie:	22.140 Km.
No de Municipios:	42

### Acceso a servicios Públicos:

Servicio de Energía:	El 97.8% de la Población
Alcantarillado:	El 89,7% de la población
Acueducto:	El 94,0 % de la población
Teléfono:	El 65.1% de la población
Gas:	El 46.8% de la población

Índice de Necesidades básicas Insatisfechas: 15.68% de la población.

Promedio de Personas por vivienda: 3.8

### Educación:

Índice de analfabetismo:

entre 5 y 15 años el 5.7% de la población y mayores de 15 años el 5.2% de la población.

Nivel de escolaridad:

Primaria: 35% de la población, secundaria 35.9% y educación superior: 12%.

### Economía:

El 55.85 de los establecimientos esta dedicados al comercio; el 30.6% a los servicios; el 8.4% a la industria y el 5.2% a otras actividades.

## Ubicación geográfica

El Departamento del Valle del Cauca, tiene un área continental de 2.073.832 hectáreas. Se localiza al suroccidente de la República de Colombia y limita al norte con los departamentos de Chocó y Risaralda y al sur con el Departamento del Cauca, al este con Quindío y Tolima y al oeste con el Océano Pacífico y departamento del Choco. (CVC 2015)

Esta localizado entre los paralelos 05° 02' 08" y 03° 04' 02" de latitud Norte, desde el Cerro de Tatamá hasta La Balsa y entre los meridianos 72° 42' 27" y 74° 27' 13" de longitud Oeste desde el páramo de Barragán al Este, hasta Bocas del Naya al Oeste (Gobernación del valle del Cauca 2015).

Desde su capital la ciudad de Cali se comunica fácilmente con centros importantes de comercialización así: Por el oeste a dos horas y media se encuentra el Puerto de Buenaventura; hacia el sur se comunica con Popayán por la vía panamericana a una distancia de 2 horas y media y con la región suroccidente y hacia el norte se comunica con el eje cafetero por una excelente vía de doble calzada que facilita los procesos de comercialización.

## **Población**

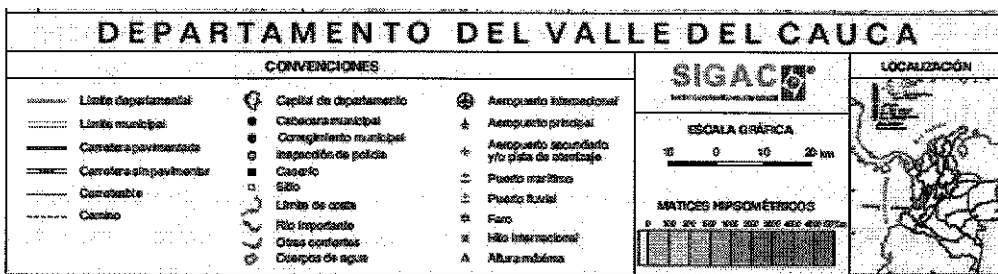
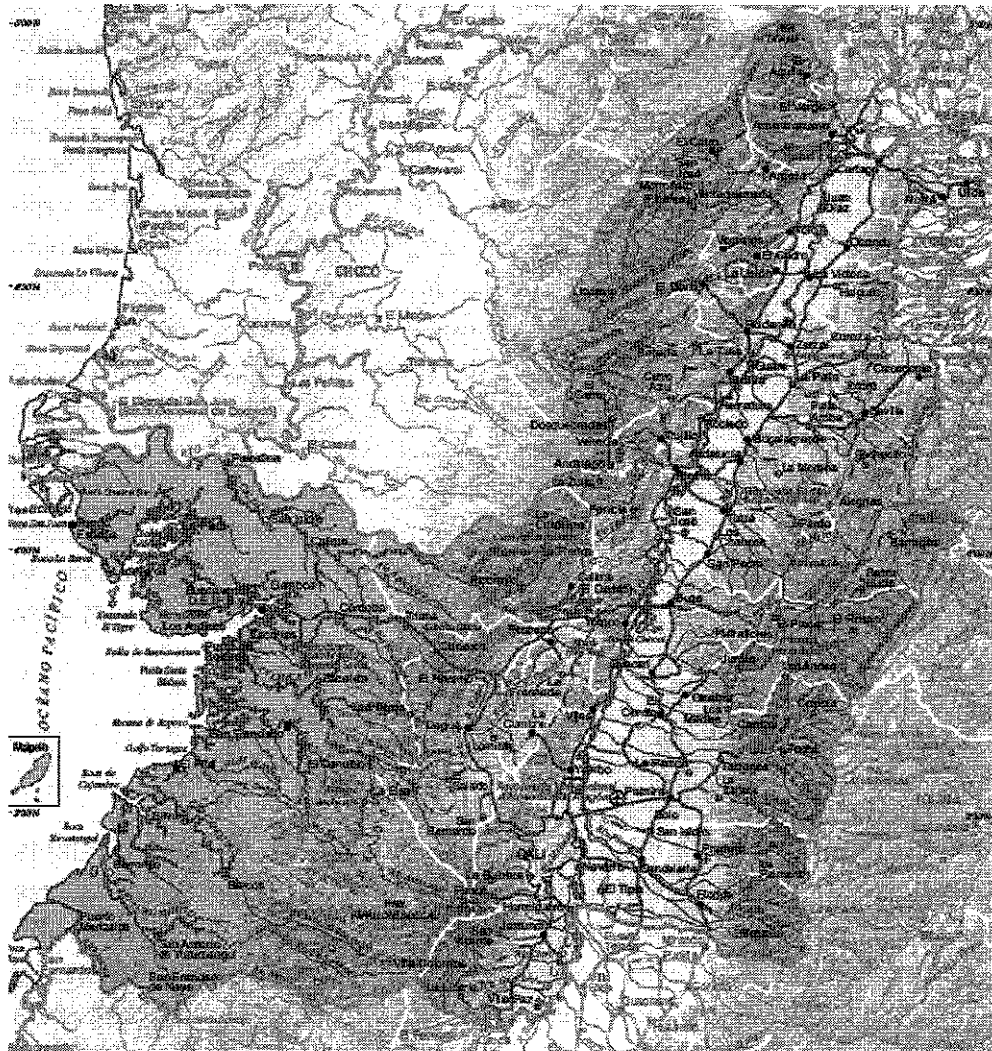
El departamento del Valle del Cauca tiene una población de 4.660.741 de habitantes distribuida en 42 municipios en una extensión de 2.214.540 ha. Del total de la población el 87,57%, se encuentra en las cabeceras y el 12,48%, en el resto. Rural. (Dane, 2005). Del total de la población Afrocolombiana es de 27,2% y la indígena de 0,6%.

Aunque la mayor parte de la población se encuentra en las cabeceras, no podemos olvidar que dado la composición topográfica del Valle del Cauca, muchas de estas cabeceras se encuentran ubicadas en la zona plana muy próximas y conectadas por excelentes vías al sector rural. Particularmente la población de productores agropecuarios, según el Censo Nacional agropecuario 2014, es de 2.700 productores a nivel nacional, de los cuales 725.000 están ubicados en el área rural dispersa y en Valle del Cauca se encuentra el 3,8% de los productores censados que corresponde a 102.600 productores

## **Características geográficas generales del territorio**

El departamento del Valle, se divide en tres grandes regiones naturales así: la región montañosa de la cordillera central y occidental; la región del valle geográfico del río Cauca y la región costera o del Pacífico; encontrándose territorios ubicados al nivel del mar en el litoral pacífico hasta los páramos altos andinos a 4.000 msnm, lo que conlleva a tener condiciones climáticas, topográficas y ecológicas muy diversas que generan diferentes formas de apropiación del territorio en lo social lo cultural y lo económico y que determinan directamente las oferta agrícola y pecuaria del departamento. (CVC 2015).





Fuente: IGAC, 2012.

[http://geoportal.igac.gov.co/mapas de colombia/igac/mps fisicos deptales/2012/Valle del Cauca.pdf](http://geoportal.igac.gov.co/mapas%20de%20colombia/igac/mps%20fisicos%20deptaes/2012/Valle%20del%20Cauca.pdf)

En la zona montañosa encontramos dos escenarios, el norte de las cordilleras que atraviesan el Valle del Cauca, hacen parte de la llamada zona cafetera, “la zona de ladera del depto.; se identifican actividades de agricultura, actividades pecuarias y silvicultura de ladera; en el valle geográfico del río Cauca se encuentran los ecosistemas de bosque seco tropical, matorrales subxerofíticos, bosques inundables y el sistema de humedales.” Pág. (CVC 2015), este valle geográfico en su mayoría está dedicado a actividades agroindustriales relacionadas con el monocultivo de la caña de azúcar y algunos frutales especialmente en el norte del departamento y conectada por una red comercial de medianas y pequeñas ciudades. La región pacífica hace parte del Chocó biogeográfico, dice el Plan de Gestión Ambiental de la CVC, “se caracteriza por estar cubierta de selvas pluviales tropicales, por la existencia de los manglares extensos y por ser el lugar de los más altos índices de precipitación pluvial en el mundo con registros superiores a los 8000 mm al año”; las principales actividades son la extracción de madera, la minería artesanal, la pesca y la agricultura de subsistencia y el comercio por la ubicación del puerto de Buenaventura en esta región. (CVC 2015).

### **Contexto Económico del Valle del Cauca**

Además de su riqueza natural y sus habitantes pujantes, el Valle cuenta con grandes fortalezas que han contribuido al desarrollo competitivo de sectores como la agroindustria y el sector de los servicios; su excelente ubicación geográfica, una red vial que facilita los procesos de comunicación al interior y exterior del departamento, su cercanía al puerto de Buenaventura y sus altos niveles de integración productiva, han contribuido al desarrollo competitivo de sectores como la agroindustria y el sector de los servicios. (Pontificia Universidad Javeriana Seccional Cali y Grupo de Investigación Formas Sociales de Organización de la Producción – FSOP, 2010).

A nivel nacional podemos decir que el departamento, se ha caracterizado no solo por su riqueza natural sino por su talento humano que lo ha posicionado en el llamado “triángulo de oro” de Colombia, conformado por Bogotá, Medellín y Cali, que produce el 70% del PIB nacional y concentra el 52% de la población.” (Pontificia Universidad Javeriana Seccional Cali y Grupo de Investigación Formas Sociales de Organización de la Producción – FSOP, 2001),

Durante los años del 2001 al 2010, el Valle representó la tercera economía más importante del país; con una contribución significativa a la riqueza

Nacional del 10%. Según el ICER 2013, en esta década se observa que en el “2001 el Valle tuvo un comportamiento similar al Nacional con promedios de 3.9% y 4.3% respectivamente. En los años 2002, 2006 y 2007, el PIB departamental registro incrementemos por encima del Total Nacional “.

Durante el 2013 y el 2014, la participación del Valle del Cauca en el PIB, presento una tasa de crecimiento de 4,4 en el 2013 5,0 en el 2014, en los dos años por encima de la tasa de crecimiento de Bogotá y su participación al PINB durante estos años fue de 9,2% y 9.4% respectivamente. Específicamente en la rama de actividad de la Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca en el 2013 tuvo una participación a nivel nacional del 5.1% y una tasa de crecimiento del 5.3%. En el 2014 esta misma rama tuvo una participación del 5,4% y una tasa de crecimiento del 7,6% siendo a nivel departamental la rama de mayor crecimiento en comparación con las otras. (Dane 2014).

En este sentido, en el 2014 la actividad económica de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca en el departamento del Valle, tuvo un crecimiento de 7.6%., es decir 2,3% más que el año anterior.

En el 2015, el sector industrial presento un crecimiento satisfactorio especialmente en lo relacionado con confecciones, productos químicos, papel cartón y almidones. El sector constructor, tuvo un balance positivo junto con las ventas de los insumos relacionados con este sector. (Banco de la república. (Banco de la republica 2015.)

Pero en el caso de la Agricultura, el desarrollo fue poco favorable, debido a las condiciones climáticas, más específicamente por el fenómeno de, el niño, que ocasiono un intenso verano y afecto principalmente los cultivos de caña de azúcar, cítricos y plátano. Como consecuencia de esta situación se registró una disminución de alimentos en los centrales de abasto a finales del año, especialmente en verduras y hortalizas, y en tubérculos, (Banco de la Republica 2015.) “Según las estadísticas de la Central de Abastos del Valle del Cauca – Cavasa -, reportaron una reducción anual en el ingreso total de alimentos perecederos de 13,3% en el último trimestre de 2015.”

### **Oferta Agrícola en área sembrada, área cosechada y en producción comparada con la producción del territorio Nacional.**

Según el Censo Nacional Agrícola 2014, del total del área censada en Colombia que es 43,1 millones de has, el 79,7% es decir 34, 4 millones de ha, fueron de uso

agropecuario principalmente en: pastos con una producción de 19.352.461 de litros de leche, 3.946.564 de cabezas de cerdos cebados y 671,6 millones de aves de engorde. En el uso agrícola se identifican 7.028.997 hectáreas de área cosechada, con una producción de 33.943.587 de toneladas.

Del total nacional de producción agrícola, el Valle del Cauca tiene un 6.9% del área de cosecha y un 7% del total de producción en toneladas. En términos generales podemos decir que la producción de los departamentos de Valle del Cauca, Antioquia, Nariño, Cauca, Meta y Tolima representó el 44,7% de la producción agrícola y el 41,7% del área cosechada del total en el área rural dispersa censada.

Específicamente la oferta agrícola en el Valle del Cauca, se puede observar bajos dos miradas una relacionada con el área sembrada en No de Upa y otra en términos de producción de toneladas por área cosechada.

En este orden de ideas primero se presentara el área cosechada de los principales productos en No de Upas, así:

Cultivos agroindustriales, donde el más representativo es el cultivo de la Caña de azúcar con un 74.7% de participación del área sembrada a nivel nacional, ocupando el departamento el primer lugar de producción a nivel nacional. El maíz amarillo y maíz blanco con un 4,5% y 5.9% respectivamente de participación con relación al registro nacional de áreas sembrada. El departamento ocupa el 7 lugar a nivel nacional como productor de maíz amarillo y el 6 como productor de maíz blanco.

A nivel Nacional en cultivos agroindustriales, hay un área sembrada de 3.298.975 has de los cuales, el departamento del Valle, participa con el 10% siendo este departamento el de mayor porcentaje de participación en este tipo de cultivos. (Dane, 2016)

Frutales, El Valle es el primer productor a nivel nacional, participa con un 10.20%, con relación al área nacional sembrada. Es importante destacar el Aguacate y la Papaya que son producidos en primer lugar por el departamento a nivel nacional y le siguen el banano y la Piña en los cuales el Valle ocupa el segundo lugar en la producción nacional. También están los cítricos con una participación importante del 7.10%. (Dane, 2016)

Hortalizas, verduras y legumbres, participan con un 3,3% de la área sembrada a nivel nacional.

Flores y Follajes, en este caso el departamento tiene una participación a nivel nacional de área sembrada del 2,5%. Siendo el tercer productor en Colombia.

En la siguiente tabla se puede observar con más detalle el área sembrada de los principales cultivos en el departamento.

### AREA DE CULTIVOS AGROINDUSTRIALES EN UPA EN EL VALLE DEL CAUCA

AREA DE CULTIVOS AGROINDUSTRIALES EN UPA EN EL VALLE DEL CAUCA				
Cultivo	A nivel Nacional		En el Valle del Cauca	
	Área en Ha. En miles	No de UPA	% de área	% de UPA
Caña de Azúcar	258.245	7.415	74,7%	55,9%
Café	964.154	53.356	2,3%	0,40%
Cacao	209.396	70.54	3,3%	3,9%
<b>OTROS CULTIVOS AGROINDUSTRIALES</b>				
Caña Panelera	367.251	53.356	2,3%	0,4%
Cereales	986.598	148092	3,1%	2,0%
Maíz Amarillo	249.228	61.087	4,5%	2,6%
Maíz Blanco	169.138	56.346	5,9%	2,0%
<b>CULTIVOS DE TUBERCULOS Y PLATANOS</b>				
Tubérculos y Plátanos	2.087.763	489.61	3,1%	
Plátano	980.606	265.23	4.40%	4,8%
<b>FRUTALES</b>				
Frutales	1.310.371	243.023	8,0%	10,20%
Cítricos	146.585	311.18	7,10%	11,96%
Otras Frutas	810.712	105901	5,60%	9,6%
<b>OTRAS FRUTAS</b>				
Banano	185.021	16.50%	1 productor	
Piña	199.587	10,8%	2 Productor	
Aguacate	95.777	16.40%	1 Productor	
Papaya	21.058	10,8	1 Productor	
<b>Hortalizas, verduras y legumbres</b>				
Hortalizas, verduras y legumbres	430.106	109.191	3,30%	2,70%
<b>Flores y Follajes</b>				
Flores y Follajes	14.972	4123	2,5%	6,1%
<b>Plantaciones Forestales</b>				
Plantaciones Forestales	621.339	33.3	10,1%	6,80%

Fuente: Tabla elaborada en esta investigación, según Datos del Censo Nacional Agrícola. Boletín 9 Dane 2016

Ahora en términos de la producción de toneladas, en área cosechada, a nivel nacional encontramos que: la producción agrícola fue de 33.943.587 millones de toneladas y el área cosechada correspondió a 7.028.997 millones de hectáreas. Particularmente en el Valle del Cauca, participa con un 7.0 % de la producción nacional en tonelada y con un 6.9 % del total de área cosechada. (Dane 2016)

Con relación a los cultivos agroindustriales, como se observa en el siguiente cuadro el Valle es el mayor productor de Caña de azúcar y participa con un 75% de la producción nacional; También el Departamento ocupa el primer puesto en producción en Banano Común, Aguacate, Papaya; en segundo puesto se encuentra en la producción de piña y en quinto lugar en la producción de cítricos. En la siguiente tabla se observa sombreado los principales productos de mayor producción en el Valle del Cauca.

<b>AREA DE CULTIVOS AGROINDUSTRIALES EN UPA EN EL VALLE DEL CAUCA</b>				
Cultivo	A nivel Nacional		En el Valle del Cauca	
	Área en Ha Miles	No de UPA	% de Área	% de UPA
Caña de Azúcar	258.245	7.415	74,7%	55,9%
Café	964.154	33.356	2,3%	0,40%
Cacao	209.396	70.54	3,3%	3,9%
<b>OTROS CULTIVOS AGROINDUSTRIALES</b>				
Caña Panelera	367.251	53.356	2,3%	0,4%
Cereales	986.598	148092	3,1%	2,0%
Maíz Amarillo	249.228	61.087	4,5%	2,6%
Maíz Blanco	169.138	56.346	5,9%	2,0%
<b>CULTIVOS DE TUBERCULOS Y PLATANOS</b>				
Tubérculos y Plátanos	2.087.763	489.61	3,1%	3,5%
Plátano	980.606	265.23	4,40%	4,8%
<b>FRUTALES</b>				
Frutales	1.310.371	243.023	8,0%	10,20%
Cítricos	146.585	311.18	7,10%	11,96%
Otras Frutas	810.712	105901	5,60%	9,6%
<b>OTRAS FRUTAS EN LOS PRINCIPALES DPTOS</b>				
Banano	185.021	16,50%	2 productor	Nal
Piña	199.587	10,8%	2 productor	Nal
Aguacate	95.777	16,40%	1 Productor	Nal
Papaya	21.058	10,8	1 Productor	Nal
<b>Hortalizas verduras y legumbres</b>				
Hortalizas verduras y legumbres	430.106	109.191	3,30%	2,70%
Flores y Follajes	14.972	4123	25%	6,1%
Plantaciones Forestales	621.339	33.3	10,1%	6,80%

Fuente: Elaborado con Datos del Censo Nacional Agrario, Boletín 10, 2016

En términos de la producción de toneladas, en área cosechada, a nivel nacional encontramos que: la producción agrícola fue de 33.943.587 millones de toneladas y el área cosechada correspondió a 7.028.997 millones de hectáreas. Particularmente en el Valle del Cauca, participa con un 7.0 % de la producción nacional en tonelada y con un 6.9 % del total de área cosechada. (Dane 2016)

Con relación a los cultivos agroindustriales, como se observa en el siguiente cuadro el Valle es el mayor productor de Caña de azúcar y participa con un 75% de la producción nacional; También el Departamento ocupa el primer puesto en producción en Banano Común, Aguacate, Papaya, y Aromáticas, medicinales y condimentarias; en segundo puesto se encuentra en la producción de piña y en quinto lugar en la producción de cítricos. En la siguiente tabla se observa sombreado los principales productos de mayor producción en el Valle del Cauca.

PRODUCCION DE CULTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA				
Cultivo	Producción en Toneladas		Área Cosechada en Ha	
	Nacional	Valle del Cauca	Nacional	Valle del Cauca
<b>CULTIVOS AGROINDUSTRIALES</b>				
Café	807.924 miles	7,0%	765.267 miles	6.90%
Caña de Azúcar	2.114.375 millones	75%	219.479 miles	74.70%
Caña Panelera	1.456.375 millones	2,8%	301.150 miles	2,3%
Cacao	49.784 miles	2,8%		3.10%
<b>CULTIVOS DE TUBERCULOS Y PLATANOS</b>				
Plátano	4.585.803 millones	2.90%	784.496 miles ha	4,4%
Yuca	3.314.243 millones	306.547 miles de Ha	4,40%	2,5%
<b>FRUTALES</b>				
Banano Común	770.470 Miles	18,9%	130.413 miles	19.50%
Cítricos	1.185.842 Millones	5,9%	91.837 miles	3.10%
Aguacate	422.915 Miles	21,7%	68.081 miles	16,2%
Piña	1.791.266 Miles	18,20%	93.057 miles	12,9%
Papaya	471.66 Miles	14,3%	18.069 miles	10,7%
<b>CEREALES</b>				
Maíz Amarillo	1.117.080 Millones	7,60%	309.307 miles de Ha	6,20%
Maíz Blanco	734.193 Miles	5,80%	206.488 Miles de ha	4,3%
Aromáticas, medicinales y condimentarias	241.487 Millones de Ton	5,7%	81.352 Miles de ha	3,6%
Hortalizas verduras y legumbres	3.789.09a Millones de Ton	5,70%	81.351 miles de ha	3,60%
Flores y Follajes	222.362 Millones de Tn	12,4%	81.352 miles de ha%	4,7%
Plantaciones Forestales	1.223.103 Millones de tn	5,7%	421.533 ha	12,6%

Fuente: Elaborado con Datos del Censo Nacional Agrario, Boletín 10, 2016

## Oferta Pecuaria

El departamento del Valle del Cauca presenta una oferta pecuaria en los siguientes renglones: ganado bovino, cerdos de ceba, avícola. Pesca y acuícola. No obstante como lo muestra la siguiente tabla elaborada con datos del Dane 2016, la principal producción está en los cerdos de ceba que ocupa el 2 lugar a nivel nacional y en aves que ocupa el tercer lugar de la producción en Colombia.

INVENTARIO PECUARIO EN EL VALLE DEL CAUCA				
	Inventario Nacional	% de participación del Dpto del Valle	Producción Nacional	% de participación del Dpto. del Valle
Bovino	21,502.81	2,1	19.352 463 Ltos	2,2%
Cerdos en Ceba	3.946.564	11,9%	5.001.978	10,70%
Aves	671,6 millones	13,9%	728.368.173	14,1%
Pesca *			104.431	7,0%
Acuicola*			25.084	9,4%

\* En el caso de la Pesca y de la producción acuicola la medida está dada por el Número de Upa que desarrollan esta actividad.

Fuente: Elaborado con datos del Censo Nacional Agrario, Boletín10. Dane 2016

## Caracterización de Actores

### Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios

De acuerdo a lo anterior, podríamos decir que las principales cadenas productivas en el departamento del Valle son:

- La Caña de Azúcar.
- El Aguacate.
- La Papaya.
- La Piña.
- El banano común.
- Aromáticas medicinales y condimentarias
- Flores y follajes.

De otra parte si tenemos en cuenta el estudio socioeconómico No 9. Apuestas Productivas del Valle del Cauca 2014, de la Gobernación del Valle del Cauca: Un Ejercicio de Competitividad Regional, encontramos gran coincidencia ya que entre las agrupaciones productivas seleccionadas se encuentran: la caña



de azúcar, la Hortofrutícola que incluye frutas y vegetales y aromáticas medicinales.

Es importante resaltar que en este estudio, los criterios de selección de estas cadenas fueron los siguientes:

Apoyo institucional, se refiere al a inclusión de las actividades productivas en los tratados de libre comercio, y planes del gobierno a nivel nacional, departamental y local. (Gobernación del Valle del Cauca 2014).

Estructura empresarial, es decir el número, tamaño y tipo de empresas que de alguna manera participa en la cadena productiva. (Gobernación del Valle del Cauca 2014).

Desempeño económico, de cada cadena productiva que se mide por el valor bruto de la producción de las agrupaciones productivas establecidas dentro de la economía departamental. (Gobernación del Valle del Cauca 2014).

Calidad y cobertura del empleo, que se genera en cada agrupación productiva y en el cual hay que tener en cuenta el nivel de ingresos, el tipo de contrato, la seguridad social (pensión y salud) y el número de horas trabajadas. (Gobernación del Valle del Cauca 2014).

Conocimiento o valor agregado, referido al uso del conocimiento para innovar y mejorar la producción. (Gobernación del Valle del Cauca 2014).

Sin embargo teniendo en cuenta las cadenas productivas priorizada por el Ministerio de Agricultura y la Gobernación del Valle del Cauca, se propone que el levantamiento de información para la caracterización de las cadenas productivas y la caracterización de mercado en el cual se desarrollan, se realice alrededor de las siguientes agrupaciones productivas:

- El Aguacate.
- La Piña.
- El banano común.
- Fresa y mora
- Aromáticas medicinales y condimentarías.
- Flores y follajes.
- Uva Isabela
- Sabila

## PRINCIPALES CADENAS AGROPECUARIAS DEL DEPARTAMENTO

### Cadena Productiva de Aguacate en el Valle del Cauca

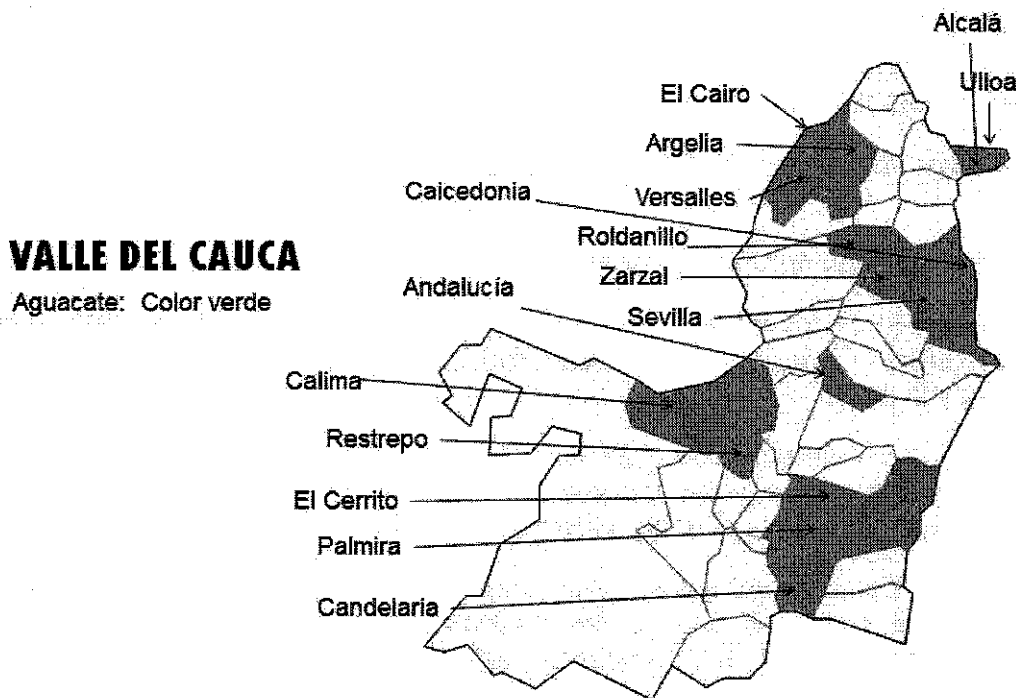
A nivel nacional el área cultivada en Aguacate es de 95.777 has de las cuales 15.700 aproximadamente se encuentran en el Valle del Cauca; en cuanto a la producción a nivel nacional hay una producción aproximada de 422.915 tn y en el Departamento del Valle unas 22 tn anuales. (Dane, 2015.)

La producción en el departamento del Valle por variedades es la siguiente.

Variedad	Municipios	No de Has
Aguacate Criollo	Palmira	393 has
	Restrepo	
	Candelaria	
	Anda Lucia	
	Calima	
	Darien	
Aguacate Hass	Zarzal	140 has
	Roldanillo	
	Sevilla	
	Caicedonia	
	Alcala	
	Ulloa	
Papelillo	Caicedonia	764
	Sevilla	
	Cerrito	
	Yotoco	

En cuanto a la producción se estima para el Valle del Cauca una producción promedio de 11,1 Tn por Ha.

## Ubicación geográfica de los cultivos de Aguacate



## Actores que participan de la cadena productiva del Aguacate

**Consejo Nacional del Aguacate:** Desde el 2008, la cadena productiva del Aguacate está representada por el Consejo Nacional de Aguacate que tiene como entre sus fines una instancia consultiva del Gobierno Nacional en materia de políticas y programas para el desarrollo del subsector y un espacio de diálogo y concertación entre los diferentes eslabones de la Cadena y el Gobierno.

**Productores:** independientes y asociados, pequeños y grandes productores. Están representados en Asocate (Asociación nacional de productores de Aguacate, Asohofrucol, Asofrutol, Corporación antioqueñas de Aguacate y Corpohass. (Briceño, 2014).

A nivel departamental en el Valle del Cauca, los cultivos de aguacate se encuentran principalmente en el norte del Valle, en los municipios de Argelia, El Cairo, Versailles, Zarzal, Sevilla, Calcedonia, Versailles, Argelia, Alcalá y Ulloa y los actores que se han identificado son los siguientes:

Las asociaciones de pequeños productores hasta ahora identificados tienen aproximadamente 240 hectáreas y están ubicadas en los municipios de El Cairo, Versailles y Argelia. Es importante aclarar que los datos que aparecen en la matriz de

caracterización incluyen los datos que fueron recogidos solamente con las Asociaciones que se caracterizaron.

Estas asociaciones son:

Fundea Asociación de 75 pequeños productores que agrupa los productores de Argelia principalmente.

Asproplatca: Asociación de 20 pequeños productores que agrupa los productores del Cairo.

Corpoversalles que agrupa 180 productores de Versailles.

También se identifica la Lajas una empresa privada de grandes extensiones ubicada entre Cartago y Zarzal que produce, exporta y transforma frutales como el aguacate y la piña.

Insumos: Cámara Pro cultivos de la ANDI, PROFRUTALES LTD, Andi (Briceño 2014) y pequeños comercializadores de insumos agrícolas en los municipios que entran hacen parte de la cadena a nivel departamental

Comercio: Corabastos, Asprorare Sat, Proexport (Briceño, 2014). A nivel departamental podemos citar a las centrales de abasto de Cavasa, Mercasa, Mayorista Santa Helena, Intermediarios particulares, Frito lay, Asproagro.

Transformación: Pascuita Foods, las lajas. (Briceño 2014)

Entidades Académicas y de investigación: Universidad Nacional de Colombia, Corpoica.

### **Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental**

Productores: A la fecha se han identificado 269 pequeños productores asociados en tres asociaciones de productores ubicadas en el norte del Valle del Cauca de la siguiente manera:

Corpoversalles, asociación ubicada en el Municipio de Versailles, asocia 180 productores y cultiva aproximadamente en 80 has

Asproplatca, asociación ubicada en el Municipio del Cairo, asocia 105 productores y cultiva aproximadamente 150 has

Fundea, asociación ubicada en el Municipio de Argelia, asocia 180 productores y cultiva aproximadamente 10 has.

Las Lajas: Empresa Privada ubicada en el Municipio de Cartago, produce y transforma el aguacate y exporta el producto. Es una gran empresa con grandes extensiones cultivadas en piña y aguacate.

ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE AGUACATE				
CADENA	Asociación	No productores	Municipio	No de has cultivadas
Aguacate	Aproplatca	20	El Cairo	10
	Corpoversalles	180	Versalles	80
	Fundea	75	Argelia	150
<b>Total</b>		<b>275</b>		<b>240</b>

Fuente: Los datos de estas Asociaciones, fueron suministrados por los representantes legales de cada una de las Asociaciones en entrevistas durante esta investigación en el 2016.

### Transportadores:

Generalmente cada productor se encarga de llevar sus productos a través de contratistas individuales que son contratados por cada productor para llevar el producto hasta el centro de acopio de las Asociaciones o transportadores contratados por intermediarios locales que compran el producto en la finca.

### Intermediarios o Acopiadores

Existen dos tipos de centros de acopio, lo de las Asociaciones y los de los intermediarios.

Fundea: Centro de Acopio de la Asociación de productores del municipio de Argelia.

Corpoversalles: Centro de acopio de la Asociación de productores del Municipio de Versalles.

Intermediarios particulares que los llevan a supermercados de las ciudades intermedias del valle del cauca como Tuluá o Cartago

Grajales: Empresa productora y comercializadora ubicada en el Municipio de la Unión en el norte del Valle del cauca

### Procesadores:

Se vende el producto en fresco.

### Distribuidores:

Plaza Mayorista de Pereira Mercasa: Es una empresa mixta, en la cual participan 290 propietarios y cuenta con 594 bodegas. Tiene como misión: Mejorar la Calidad de vida de todos sus clientes, comerciantes, propietarios, y campesinos de la región, a través de un buen servicio y calidad de sus productos que permiten generar valor en los clientes.

Santa Helena: Plaza Mayorista de Cali. En la cual se encuentran los antiguos comercializadores de productos agrícola de la ciudad que no quisieron trasladarse a Cavasa por la ubicación que tienen en la ciudad.

**Supermercado Cañaveral:** Es una empresa privada con sede en diferentes municipios del Valle del Cauca, entre esas en Tuluá a 20 Minutos de Rio frio donde se encuentra la Asociación productora de Plátano Asproinsa.

**Consumidor final:**

Población de Pereira, Cali, Tuluá, Cartago y población local.

**Aliados:**

Asohofrucol quien realiza acompañamiento técnico y social.

Administraciones Municipales de los Municipio de El Cairo, Versalles y La Argelia, Ministerio de Agricultura y Gobernación del Valle del Cauca.

Red de Nova: Es la Red de asociaciones del Norte del Valle, que busca mejorar los procesos de comercialización y resolver el problema de los intermediarios.

**Infraestructura Existente en las Asociaciones**

La cadena productiva del Aguacate que en términos de oferta departamental según el último censo Agropecuario, es una de las principales en el Valle del Cauca, sustenta su gran producción en grandes productores y empresas privadas a la fecha solamente se han identificado tres asociaciones de pequeños productores.

En cuanto a los aspectos de infraestructura es importante resaltar que en los tres Municipios identificados cada una de las Asociaciones cuenta con centros de Acopio.

PRODUCCION DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS						
CADENA	Asociación	No de has sembradas	Producción Tn/año	Producción x ha	Tn Comercializadas	Infraestructura
Aguacate	Aproplatca	22	20	2,5		Centro Acopio
	Corpoversalles	80	80	80	80 tn	Centro Acopio
	Fundea	75	4000	1,33	400 tn	Centro Acopio

Fuente: Asofrucol, 2016, Entrevías de esta investigación a profesionales de Asohofrucol y representantes de las Asociaciones. 2016.

## **Análisis de Precios**

La metodología propuesta para el desarrollo de análisis de costos, tiene los siguientes aspectos:

Identificación de precios de costos de producción, a través de entrevistas con productores de cada cadena, ya sea en reuniones de productores o entrevistas individuales.

Identificación de costos de venta en cada eslabón, haciendo seguimiento al comportamiento del precio a través de los meses; con información primaria en el caso de los productores y asociaciones con quienes se ha construido una relación, se tiene claridad del objetivo del estudio y se pueden hacer las entrevistas por teléfono o visitas si es necesario y finalmente sacando un precio promedio que es que se presenta en la siguiente tabla

También se utilizaría la información secundaria, de las centrales de abasto (mayoristas que registra diariamente el Dane en el Boletín de mayoristas) y se realizarán visitas a la plazas de mercado y supermercados para realizar verificación de precios.

Posteriormente una vez se identifiquen la cadena de los precios de cada eslabón en un tiempo terminado de cada mes; se saca el porcentaje de ganancia que hay entre cada eslabón con relación al eslabón que le antecede.

En este orden de ideas presentamos el siguiente:

**Costos de producción por Ha de Aguacate:** están aproximadamente entre \$3.500.000 asociado al café. (Gobernación valle del Cauca, 2012)

De otra parte es importante decir que los pequeños productores no tienen claridad sobre los costos de producción en su totalidad y no fue posible sacar datos más precisos. En este sentido una manera de lograr obtener datos más precisos, puede ser a través de talleres de construcción colectiva con los agricultores; esto no solo facilitaría el proceso de análisis de costos sino que daría mayor conciencia al campesino de la realidad el negocio.

**Tendencia de precios en los últimos meses:** La tendencia en los últimos meses ha sido la alza hasta el mes de Agosto, a partir de septiembre empezó a bajar un poco y

actualmente se ha estabilizado. El precio promedio por Kilo de aguacate Hass es de \$ 1.200 y \$ 2.800 de Papelillo.

**Precio en Finca:**

Los precios de Finca presentados corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y Agosto y fueron tomados de información primaria entregada directamente por los representantes legales de cada Asociación y que expresan el valor por Kilo, que paga la asociación a los productores,

<b>PRECIOS EN FINCA EL VALLE DEL CAUCA por KG</b> Semana del 18 al 23 de Julio y Agosto /2016			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Kilo (Julio)</b>	<b>\$ Kilo (Agosto)</b>
Aguacate	Versalles	\$1,000	\$2800
	Argelia	\$ 1200	\$1300
	El Cairo	\$800	1000
	Ansermanuevo	\$1.000	\$1.050
	Aguila	1.200	\$1.200
	Sevilla	\$1.000	\$1.000

**Precios en Asociaciones**

Los precios de las Asociaciones, presentados corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y Agosto y fueron tomados de información primaria entregada directamente por los representantes legales de cada Asociación y que expresan el valor por Kilo, que paga la asociación a los productores.

<b>PRECIOS EN ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>Precio Kilo Julio</b>	<b>Precio Kilo Agosto</b>
Aguacate	Versalles (Corpoversalles)	\$1,000	3.100
	Argelia (Fundea)	\$900	\$1.700
	El Cairo (Asproplatca)	1100	1100

Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información primaria entregada por los representantes legales de la Asociaciones, Julio 2016



### Precios en Centrales de Abasto

La información de precios se logró a través de información primaria con vendedores en Cavasa, en visita realizada en las centrales de Abasto el 21 de julio de 2016 y los precios del mes de agosto de 2016, según boletín semanal de precios mayoristas del Dane, semana del 13 a 19 de Agosto.

<b>PRECIOS EN CENTRALES DE ABASTO EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Kilo Julio</b>	<b>\$ Kilo Agosto</b>
Aguacate (Papelillo)	Cavasa	\$ 2.000	\$2.563

Fuente: Cuadro elaborado con información primaria para esta investigación 2016

### Precios en Plazas Mayoristas

La información de precios se logró a través de información primaria con vendedores en Santa Helena, en visita realizada los días 21 de julio y de 2016 y los precios del mes de agosto según boletín semanal de precios mayoristas del Dane, semana del 13 a 19 de agosto.

<b>PRECIOS EN PLAZA DE MERCADO MAYORISTA SANTA HELENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
<b>Producto</b>	<b>Plaza Mayorista</b>	<b>\$ Kilo Julio</b>	<b>\$ Kilo Agosto</b>
Aguacate (Papelillo)	Santa Helena	\$3000	\$2.563

### Precios en Supermercados

La información de precios se logró a través de información primaria en visitas realizadas en el supermercado la 14. Los días 21 de julio de 2016 y los precios del mes de agosto.

<b>PRECIOS EN SUPERMERCADOS DE CADENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Kilo Agosto</b>	<b>\$Kilo Agosto</b>
Aguacate	La 14	2600	3140

## Precios de Exportación

Actualmente en el departamento del Valle del Cauca, las cadenas productivas seleccionadas en este estudio, con los productores que se han identificado aún no están en proceso de exportación. Sin embargo según información secundaria podemos decir que los precios de exportación son los siguientes:

Aguacate: 1 kilo de Aguacate: USD 3.0

Es importante aclarar que en los últimos años el precio del Aguacate ha subido significativamente de 0.98 USD libra en el 2010 a USD 1.5 libra, según Procolombia, en la última década el consumo per cápita de aguacate aumentó significativamente en Estados Unidos: en el 2005, el consumo anual se ubicaba en 3,1 libras y para el 2015 llegó a las 7 libras. (Procolombia, 2016)

### Análisis de precios de venta departamental.

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena del Aguacate

Municipio	Aguacate	Productor	Asociación	Centrales de Abasto	Plazas Mercado	Supermercados
Argelia	Papelillo	1200	\$1,300	\$2,281	\$2,850	\$2,850
Versalles	Hass	1.550	\$1,650	\$2,281	\$2,781	\$2,850
	Papelillo	2.050	\$2,100	\$2,281	\$2,781	\$2,850
El Cairo	Hass	900	\$1,100	\$2,281	\$2,850	\$2,850

De acuerdo al cuadro anterior el margen de ganancia entre los eslabones identificados es el siguiente:

Entre la Asociación y el productor es de 10%

Entre la Asociación y las centrales de abasto es de 48,40%

Entre las Asociaciones y las plazas de mercado es de: 19.96%

Entre los supermercados y las Asociaciones es de: 85,42%. Es importante aclarar que los supermercados de cadena compran directamente a las Asociaciones o a los productores que no comercializan a través de las Asociaciones.

### Debilidades identificadas y recomendaciones a nivel departamental.

Falta Capital en las Asociaciones, para pagar de contado el producto a los productores. Los agricultores están acostumbrados a cosechar y vender y con ese dinero hacen el mercado y las compras para la semana. Cuando la Asociación no tiene la capacidad de pagar de contado muchos de ellos prefieren vender su producto a

través de los intermediarios, quienes pagan el producto de contado a menor precio, pero como los campesinos necesitan el dinero para poder vivir en ocasiones prefieren vender su producto a intermediarios por fuera de la Asociación.

Altos costos en los insumos. Durante las entrevistas realizadas a los productores todos expresaron inconformidad por los altos costos de los insumos, que se requieren para la siembra y el mantenimiento de los cultivos. Esta situación es apremiante para los campesinos que por la economía que manejan el dinero circulante es muy escaso y la mano de obra que se requiere en su mayoría es aporte de los productores y de sus familias. En este sentido podemos decir que los agricultores generalmente trabajan como jornaleros y el dinero que ganan es para vivir y comprar algo de insumos pero en la mayoría de los casos no logran usar todos los insumos necesarios afectando la calidad de la producción.

Debilidad en los procesos organizativos de las Asociaciones. de las tres Asociantes de productores de aguacate, la Asociación más organizada es Corpoversalles, las otras dos Asproplatca y Fundea requieren mayor acompañamiento en el proceso de comercialización.

En este sentido es muy importante apoyar los procesos de organización y comercialización de las Asociaciones de manera integral desarrollando estrategias de formación y practica que les permita el desarrollo de una infraestructura administrativa mínima para su funcionamiento de acuerdo a la normatividad existente y por otra parte la articulación a cadenas de comercialización que garanticen y den seguridad a los socios para entregar sus productos a la Asociación para ser comercializados.

Es necesario procesos de certificación y tecnificación para facilitar los procesos de exportación. En el caso de las Asociaciones de Aguacate solamente Asproplatca y Fundea están en proceso de certificación de BPA.

Apoyo a proceso orientados a darle valor agregado al producto. Vale la pena apoyar proceso técnicos orientados a dar un valor agregado al producto como por ejemplo la producción guacamole, derivado del Aguacate, como es el caso de Fundea que tiene este proyecto para desarrollar y requiere el apoyo para su formulación y ejecución. Los, los pequeños productores expresaron que hay demanda de este producto pero no están preparados para ello.

## **Certificaciones**

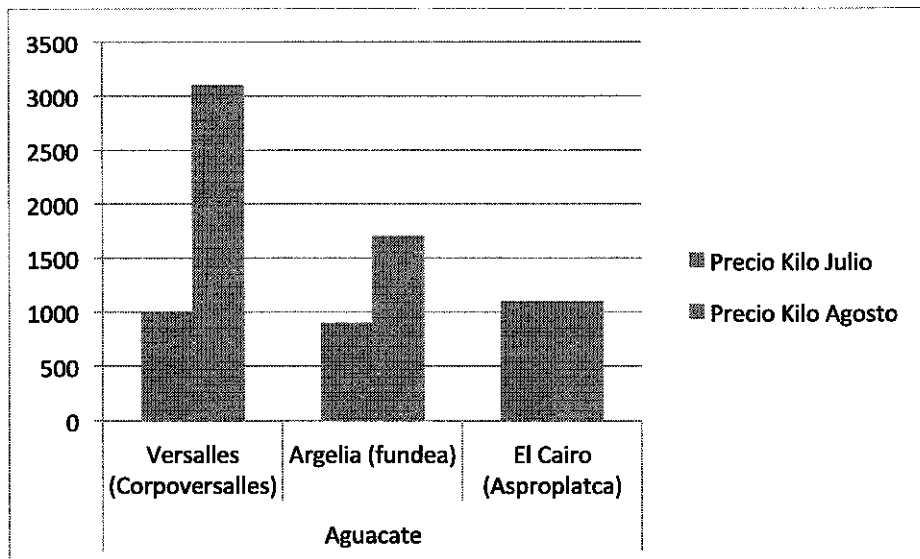
En el siguiente cuadro podemos observar, que de las 3 asociaciones caracterizadas, se evidencia que a la fecha no hay ninguna asociación certificada. Lo anterior indica que las organizaciones están en proceso de consolidación y requieren apoyo y fortalecimiento en este aspecto, ya que es de vital importancia para adelantar proceso de comercialización.

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES CERTIFICADAS								
Asociación	Municipio	Producto	Reg. INVIMA	Certif BPA	ISO 9001	Reg. ICA	Certificado Finca	Otro
Agroaguila	El Aguila	Aguacate						
Asproplatca	El Cairo	Aguacate -Platano		En proceso				
Corpoversalles	Versalles	Plátano- Aguacate		En proceso				

### Tendencias en los precios

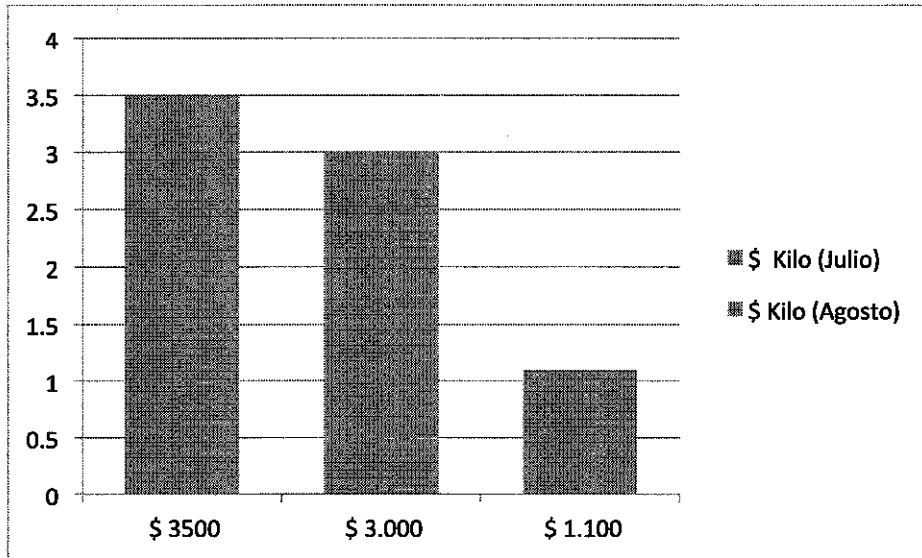
#### Tendencia de precios de venta en finca

La siguiente grafica elaborada con datos de julio y agosto entregados por los representantes de las Asociaciones de productores, muestra el alza de precio del Aguacate x Kilo.



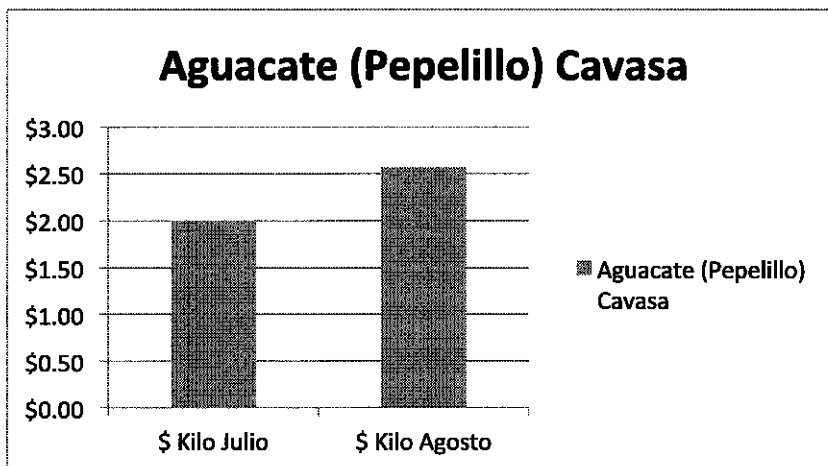
Tendencia de precios venta en Asociaciones

La siguiente grafica elaborada con datos de julio y agosto entregados por los representantes de las Asociaciones de productores, muestra un precio estable en los últimos meses.



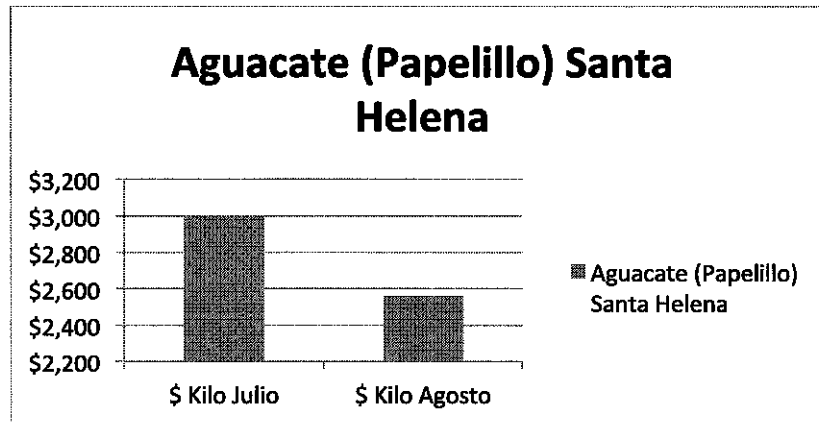
Tendencia de precios en Centrales de Abasto:

La presente grafica muestra la tendencia de los precios de las centrales de Abasto según datos tomados del boletín de mayoristas del Dane 2016.

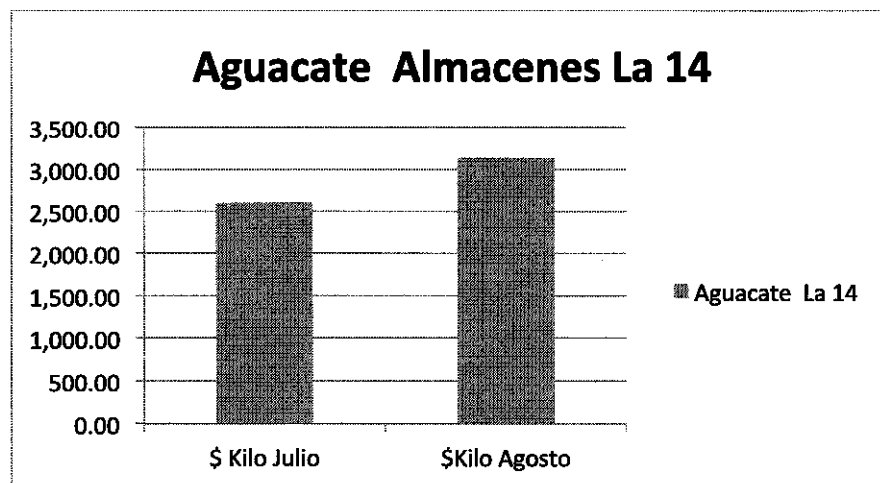


Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información de Boletín mayoristas, Dane 2016.

**Precios en Plazas Mayoristas**



**Tendencia de precios en Supermercados:**



**Recomendaciones**

**Apoyo y fortalecimiento a las Asociaciones de pequeños productores**

Es necesario implementar estrategias de formación y acompañamiento orientadas a fortalecer los procesos administrativos, de producción y de comercialización de las Asociaciones.

En este sentido es recomendable apoyar los procesos de organización y comercialización de las Asociaciones de manera integral desarrollando estrategias de formación y practica que les permita el desarrollo de una infraestructura administrativa mínima para su funcionamiento de acuerdo a la normatividad existente y por otra parte

la articulación a cadenas de comercialización que garanticen y den seguridad a los socios para entregar sus productos a la Asociación para ser comercializados.

En este mismo sentido, es necesario apoyar los procesos de certificación y tecnificación para facilitar los procesos de comercialización y exportación especialmente de las Asociaciones con mayores debilidades.

### **Apoyo a procesos orientados a darle valor agregado al producto.**

Vale la pena apoyar procesos técnicos orientados a dar un valor agregado al producto como es el caso de la producción de Guacamole, proyecto de la Asociación Fundea en el municipio de Argelia, que lograría fortalecer la Asociación y mejorar los ingresos de los agricultores.

### **Fortalecimiento y apoyo a procesos de comercialización**

Es necesario desarrollar acciones que fortalezcan los procesos de comercialización en tres aspectos:

Propiciar alianzas entre las asociaciones del Norte del Valle para poder participar en el mercado con una oferta significativa y estable que le permita acceder con más competitivos.

Las instituciones del estado como el MADR, la gobernación y Alcaldías en alianza con la Cámara de Comercio, deben convocar a las grandes superficies y los representantes de las Asociaciones para propiciar acuerdos comerciales que favorezcan a las asociaciones de pequeños productores.

Apoyo técnico y administrativo para que las Asociaciones cumplan con las especificaciones técnicas de las grandes superficies.

Apoyo en los procesos de certificación especialmente a Corpoversalles, que están en un nivel más adecuado para iniciar procesos de exportación.

Proponer a las grandes superficies o posibles compradores formas de pago de contado a las grandes superficies, para generar una cultura de pago de contado, que está acorde con la cultura y realidad de la economía del campesino, quien cosecha cada semana para vender y así poder hacer el mercado para su familia.

## **Cadena Productiva del Platano-Banano en el Valle del Cauca**

A nivel nacional el área cultivada de plátano es de 980.606 has, de las cuales 57.855 has se encuentran en el Valle del Cauca; en cuanto a la producción a nivel nacional se produce 4.588.803 millones de tn al año y en del departamento 132,287 tn al año. La producción del Banano a nivel nacional es de 770,470 tn, cultivadas en 30.528 has, de las cuales en el Valle hay 30.528 has que producen anualmente 145.618 tn. (Dane, 2013.)

Durante el 2001 y el 2011 se observa un importante crecimiento en el área sembrada especialmente en la zona norte del departamento, que paso de 7.805 hectáreas en el año 2001 a 18.128 en el año 2011.

En este mismo orden de ideas, la dinámica de producción en el norte fue ascendente, en el 2011 se registró 174.030 toneladas de plátano. Los municipios que más contribuyeron a la producción fueron Sevilla, El Cairo, Argelia y Calcedonia. (Gobernación del Valle del Cauca)

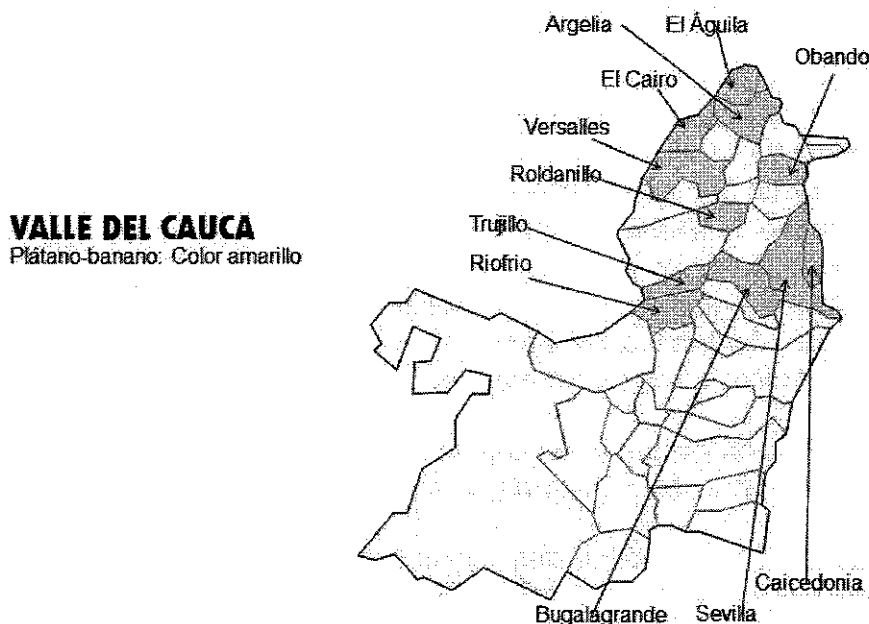
Actualmente la cadena productiva del plátano ha firmado acuerdos de competitividad, uno firmado a nivel nacional en el 2002, un acuerdo regional en Córdoba del 2001 y otro en el Eje Cafetero que cobija los departamentos de Caldas, Risaralda, Quindío, Norte del Valle del Cauca y Norte de Tolima.

Las principales variedades que se cultivan en Colombia son dominico hartón, dominico, hartón, pelipita y cachaco o popocho; siendo la variedad Dominico Hartón las más significativa. (Superintendencia de industria y comercio).

A nivel de exportaciones los principales compradores de Plátano para Colombia son Estados Unidos y Bélgica quienes compran la producción de la Zona bananera principalmente. (Finagro 2015). La producción el Norte del valle de plátano es para consumo interno y un gran porcentaje se comercializa con Fritolay y plazas de mercado de Corabastos, Mercaza y Cavasa.



## Ubicación geográfica de la cadena productiva del Plátano- Banano



## Actores que participan de la cadena productiva del Plátano - Banano

Consejo Nacional del Plátano, creado en el 2010 tendrá la misión de servir de órgano consultivo del gobierno en todos los temas relacionados con el sector platanero y agrícola del país, además, servirá de orientador, articulador y facilitador de todos los actores de la cadena en los diferentes procesos tendientes a fortalecer su negocio y alcanzar las metas propuestas hacia el 2015 y el 2025.

El Consejo Nacional, está conformado por los representantes de los diferentes eslabones que conforman la cadena de la siguiente manera:

Productores: A nivel nacional están los gremios de los productores de los departamentos de Córdoba, Urabá, Meta-Arauca, Sur Occidente (Cauca, Nariño y Valle), Quindío y Risaralda-Caldas. (Incoder 2008)

Particularmente en el departamento del Valle del Cauca se encuentran los pequeños productores en los municipios del Norte del Valle como sin Caicedonia, Sevilla, Rio Frio, Águila, Bugalagrande, Trujillo y el Cairo.

En este sentido nos enfocamos en identificar las asociaciones productoras de banano en el Valle del Cauca, que actualmente acogen a 800 pequeños productores y cultivan a aproximadamente 2.500 has. Es importante aclarar que los datos que

aparecen en la matriz de caracterización incluyen los datos que fueron recogidos solamente con las Asociaciones que se caracterizaron

Las Asociaciones identificadas hasta ahora son:

- Aproinsa: Municipio de Riofrio
- Agroaguila: Municipio del Aguila
- Aprocam: Municipio de Obando
- Coagrorevilla: Municipio de Sevilla
- Asoprodecho: Municipio de Bugalagrande
- Asoplayba: Municipio de Trujillo
- Asomusaceas: Municipio de Caicedonia
- Aproplatca: Municipio de El Cairo
- Asovillar: Municipio de Ansermanuevo

Insumos: A nivel nacional se identifican con claridad los Almacenes de café y ANDI, a nivel local están los almacenes de insumos municipales.

Comercializadores: los principales comercializadores del Plátano y el banano son: Banacol, Corplátanos, Asocoagro y Gran Green (incoder, 2008) y a nivel departamental esta Asproagro, Intermediarios independientes, Mercasa, Cavasa, Plaza Mayorista Santa Helena, supermercados de cadena.

**Frito-Lay:** Es una empresa internacional estadounidense, subsidiaria del grupo Pepsico, dedicada a la comercialización de patatas fritas entre otros aperitivos. La sede principal está ubicada en Plano, un suburbio de Dallas

**Yupi:** Es una compañía colombiana que vende plátano, papas y otros productos procesados y empaquetados como pasabocas.

**Asproagro:** Asociación de pequeños productores de Argelia compra plátano a otras asociaciones de productores de plátano de la región, para cumplir con sus compromisos con Fritolay y Yupi

**Plaza Mayorista de Pereira Mercasa:** Es una empresa mixta, en la cual participan 290 propietarios y cuenta con 594 bodegas. Tiene como misión: Mejorar la Calidad de vida de todos sus clientes, comerciantes, propietarios, y campesinos de la región, a través de un buen servicio y calidad de sus productos que permiten generar valor en los clientes.

**Santa Helena: Plaza Mayorista de Cali.** En la cual se encuentran los antiguos comercializadores de productos agrícola de la ciudad que no quisieron trasladarse a Cavasa por la ubicación que tienen en la ciudad.

Transformación: Uniban, Fritolay, La Niña, Mapy y Cinal (Incoder 2008)

Exportadores: Banacol, Banatur, Del Monte, Conserva, Banafrut y Tropical. (Incoder, 2008) Los principales mercados a donde llega la fruta producida en Urabá, son la Unión Europea y los Estados Unidos. (Martínez Soto, 2006)

Aliados: Centros de investigación: CIAT, CORPOICA, CENICAFE y Representante de Universidades; Delegados de los Comités Regionales, instituciones de apoyo del sector público: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, ICA, SENA y Representante de Secretarías de Agricultura y gobernación del departamento (Incoder 2008)

### Eslabones de la Cadena productiva de Plátano-Banano :

Productores:

A la fecha se han identificado 902 productores de Plátano y Banano, asociados en 11 asociaciones ubicadas en el norte del Valle del Cauca así:

<b>ASOCIACIONES Y CADENAS PRODUCTIVAS</b>				
<b>CADENA</b>	<b>Asociación</b>	<b>No productores</b>	<b>Municipio</b>	<b>No de has sembradas</b>
<b>Plátano-Banano</b>	Asplayba	86	Trujillo	258
	Aspordecho	30	Bugalagrande	15
	CooagroSevilla	60	Sevilla	60
	Aprocam	42	Obando	45
	Agroaguila	119	El Aguila	392
	Asproinsa	48	Riofrio	48
	Asprocampo	53	Roldanillo	40
	Asomusaceas	228	Caicedonia	1280
	Asproagro	179	Argelia	650
	Asovillar	37	Ansermanuevo	35
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>902</b>		<b>3183</b>

Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación a través de entrevistas realizadas a los representantes de las asociaciones y profesionales de Asohfrucol. 2016.

### Transportadores:

Generalmente cada productor se encarga de llevar sus productos a través de contratistas individuales que son contratados por cada productor para llevar el producto hasta el centro de acopio de las Asociaciones o transportadores contratados por intermediarios locales que compran el producto en la finca.

### Acopiadores:

Existen dos tipos de centros de acopio, los de las Asociaciones y los de los intermediarios.

Centro de Acopio de las Asociaciones: Hay 7 centro de acopio en el norte del Valle en los siguientes municipios:

- Asproagro en Argelia
- Asomusaceas en Caicedonia
- Asproplatca en el Cairo
- Aproinsa en Roldanillo
- Asoplayba en Trujillo
- Asprocampo en Roldanillo
- Agroaguila en el Aguila

Intermediarios particulares, como el grupo Grajales en el norte del departamento.

### Procesadores:

Asproagro: que vende el plátano empacado al vacío  
Para el caso del banano todo se vende fresco

### Distribuidores:

Mercasa: Central de Abastos de Pereira  
Cavasa: central de Abastos del Valle del Cauca  
Plaza Mayorista de Santa Helena  
Mercado local de Ansermanuevo  
Intermediarios particulares

Consumidor final: Población de Pereira, Cali, Tuluá y población local de los municipios.

**Aliados:**

Asohfrucol quien realiza acompañamiento técnico y social.

Administraciones Municipales de los Municipio de todos los municipios de El Cairo, Versailles y Argelia, El Aguila, Ansermanuevo, Sevilla, Caicedonia, Riofrio, Obando, Roldanillo, Trujillo y Gobernación del Valle del Cauca, ICA, SENA, Universidad Nacional Gobernación del Valle

Red de Nova: Es la Red de asociaciones del Norte del Valle, que busca mejorar los procesos de comercialización y resolver el problema de los intermediarios.

**Infraestructura existente en la Asociaciones**

En cuanto a los aspectos de infraestructura es importante resaltar que en el municipio de Argelia y Caicedonia hay una infraestructura importante. En el caso de Argelia se cuenta con centro de copo y planta en al cual se selecciona y se lava el plátano, se pela y se empaqa al vacío. En Caicedonia hay un centro de acopio y tienen las instalaciones para iniciar proceso de empaque al vacío como son el espacio, las mesas para pelar y la infraestructura para seleccionar y lavar el plátano, les hace falta la empacadora al vacío.

En el siguiente cuadro se puede observar en que otros municipios se cuentan con centros de acopio.

Cadena	Asociación	No productores	Municipio	Infraestructura
<b>Plátano-Banano</b>	Asproagro	179	Argelia	Centro de Acopio y planta para empaque al vacío.
	Asplayba	86	Trujillo	Centro de Acopio
	Agroaguila	119	El Aguila	Centro de Acopio
	Asproinsa	48	Riofrio	Centro de Acopio
	Asprocampo	53	Roldanillo	Centro de Acopio
	Asomusaceas	228	Caicedonia	Centro de Acopio
	Asproplatca	20	El Cairo	Centro de Acopio
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>763</b>		

Fuente: Asofrucol, 2016, Entrevías de esta investigación a profesionales de Asohfrucol y representantes de las Asociaciones. 2016.

## **Análisis de Precios**

La metodología propuesta para el desarrollo de análisis de costos, tiene los siguientes aspectos:

Identificación de precios de costos de producción, a través de entrevistas con productores de cada cadena, ya sea en reuniones de productores o entrevistas individuales.

Identificación de costos de venta en cada eslabón, haciendo seguimiento al comportamiento del precio a través de los meses; con información primaria en el caso de los productores y asociaciones con quienes se ha construido una relación, se tiene claridad del objetivo del estudio y se pueden hacer las entrevistas por teléfono o visitas si es necesario y finalmente sacando un precio promedio.

También se utilizaría la información secundaria, de las centrales de abasto (mayoristas que registra diariamente el Dane en el Boletín de mayoristas) y se realizarán visitas a la plazas de mercado y supermercados para realizar verificación de precios.

Posteriormente una vez se identifiquen la cadena de los precios de cada eslabón en un tiempo terminado de cada mes; se saca el porcentaje de ganancia que hay entre cada eslabón con relación al eslabón que le antecede.

En este orden de ideas podemos decir:

### **Costos de Producción:**

No hay una unificación de costos de producción lo que dificulta un poco el ejercicio.

Según la Gobernación del Valle del Cauca 2012, el valor promedio para el plátano por ha es de \$ 3.692.276 y para el Plátano: \$ 7.859.236 por ha.

Mientras que en entrevistas realizadas con profesionales de Asohfrucol el valor por ha de plátano y banano es de \$ 9.600.000.

De otra parte es importante decir que los pequeños productores no tienen claridad sobre los costos de producción en su totalidad y no fue posible sacar datos más precisos. En este sentido una manera de lograr obtener datos más precisos, puede ser a través de talleres de construcción colectiva con los agricultores; esto no solo facilitaría el proceso de análisis de costos sino que daría mayor conciencia el campesino de la realidad el negocio.

### Tendencia de precios en los últimos meses:

La tendencia en los últimos meses ha sido un precio estable. El precio por Kilo de Plátano va entre \$ 900 y \$ 1.200 por Kilo y el banano entre \$ 450 y \$ 650 por Kilo.

### Precio en Finca

Los precios de Finca presentados corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y Agosto y fueron tomados de información primaria entregada directamente por los representantes legales de cada Asociación y que expresan el valor por Kilo que paga la asociación a los productores; en el caso de los Municipios Obando y Sevilla el dato del precio por Kilo lo entregaron algunos productores ya que en estos casos aún no se comercializa a través de las Asociaciones.

<b>PRECIOS EN FINCA EL VALLE DEL CAUCA por KG Semana del 18 al 23 de Julio y Agosto /2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Kilo (Julio)</b>	<b>\$ Kilo (Agosto)</b>
<b>Plátano</b>	Trujillo	\$ 1.000	\$1.100
	El Aguila	\$1.000	\$1.100
	Bugalagrande	\$600	\$600
	Roldanillo	\$950	\$800
	Riofrio	\$1.200	\$1300
	Obando	No comercializan	\$1000
	El Cairo	\$ 900	\$900
	Caicedonia	\$1,000	\$1100
	Ansermanuevo	\$1.000	\$1.050
	Aguila	\$1.100	\$1.200
	Sevilla	\$1.000	\$1.100
	<b>Banano</b>	Trujillo	\$600
El Aguila		\$450	\$500
Bugalagrande		\$250	\$600
Roldanillo		\$650	\$950
El Cairo		\$ 400	\$450
Riofrio		\$400	\$500
Obando		\$400	\$450
Sevilla		\$400	\$500
Ansrmanuevo		\$600	\$700
Caicedonia		\$ 450	\$600

Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información primaria entregada por los representantes legales de la Asociaciones, Julio 2016

### Precio en Asociaciones

Los precios de las Asociaciones de productores, corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y se obtuvieron a través de información primaria en entrevistas realizadas a los representantes legales y en el caso de los Municipios Obando y Sevilla el dato del precio por Kilo lo entregaron algunos productores ya que en estos casos aún no se comercializa a través de las Asociaciones.

<b>PRECIOS EN ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
Producto	Municipio	Precio Kilo Julio	Precio Kilo Agosto
Plátano	Trujillo (Trujillo)	\$ 1300	\$1200
	Agroaguila (El Águila)	\$1.200	\$1.300
	Bugalagrande (Asoprodecho)	\$900	\$1.000
	Roldanillo (Asprocampo)	\$950	1.150
	Riofrio (Asproinsa)	\$1,200	\$1400
	El Cairo (Asproplatca)	\$900	\$1.000
	Caicedonia (Asomusaceas)	\$1,000	\$1.250
	Versalles	\$1000	\$ 1.1000
Banano	Aguila		\$600
	Trujillo (Asoplayba)	\$600	
	Bugalagrande	\$450	
	El Cairo (Asproplatca)	600	\$600
	Roldanillo (Asprocampo)	\$650	\$1340
	Versalles		\$560
	Riofrio (Asproinsa)	\$400	\$600
	Asomusaceas		\$650
	Ansermanuevo		\$650

Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información primaria entregada por los representantes legales de la Asociaciones, Julio 2016



### Precios en Centrales de Abasto

La información de precios se logró a través de información primaria con vendedores en Cavasa, en visita realizada en las centrales de Abasto el 21 de julio de 2016 y los precios del mes de agosto según boletín semanal de precios mayoristas del Dane, semana del 13 a 19 de agosto.

<b>PRECIOS EN CENTRALES DE ABASTO EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
Producto	Municipio	\$ Kilo Julio	\$ Kilo Agosto
Plátano	Cavasa	\$1.400	\$1.592
Banano	Cavasa	\$1.000	\$1.025

Fuente: Cuadro elaborado con información primaria para esta investigación 2016

### Precios en Plazas Mayoristas:

Los precios de venta de las plazas de mercado, corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y de Agosto y se obtuvieron a través de información primaria en visita realizada en la plaza Mayorista Santa Elena el día 22 del mes de julio y del mes de agosto a través del boletín semanal precios mayoristas semana del 13 al 19 de Agosto Dane.2016

<b>PRECIOS EN PLAZA DE MERCADO MAYORISTA SANTA HELENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
Producto	Plaza Mayorista	\$ Kilo Julio	\$ Kilo Agosto
Plátano	Santa Helena	\$1.800	\$1.592
Banano	Santa Helena	\$1.000	\$926

### Precios en Supermercados

La información de precios se logró a través de información primaria en visitas realizadas en el supermercado la 14. Los días 21 de julio de 2016 y los precios del mes de agosto.

<b>PRECIOS EN SUPERMERCADOS DE CADENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG</b>			
Producto	Municipio	\$ Kilo Agosto	\$Kilo Agosto
Plátano	La 14	1880	\$1880
Banano	La 14	1880	\$1950

### **Precios de Exportación**

Actualmente en el departamento del Valle del Cauca, las cadenas productivas seleccionadas en este estudio, con los productores que se han identificado aún no están en proceso de exportación.

Sin embargo según información secundaria podemos decir que los precios de exportación son los siguientes:

Tonelada de Plátano: 720 USD FOB (MADR, 2013)  
 Tonelada de Banano: 474 USD FOB (Asbama ,2015)

### **Análisis de margen de Ganancia.**

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena del Plátano

	<b>Municipio</b>	<b>Precio Finca</b>	<b>Asociación</b>	<b>Centrales de Abasto</b>	<b>Plazas Mercado</b>	<b>Supermercados</b>
Plátano	Calcedonia	\$1,100	\$1,250	\$1,400	\$1,696	\$1,915
	El Cairo	\$1,100	\$1,300	\$1,400	\$1,696	\$1,915
	Argelia	1000	\$2500	\$1,400	\$ 1, 800	\$1,800
	Águila	\$850	\$950	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Sevilla	\$900	\$1,100	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Obando	\$900	\$1,200	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Rio frio	\$1,250	\$1,300	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Roldanillo	\$875	\$1,050	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Bugalagrande	\$700	\$900	\$1,400	\$1,800.00	1880
	Ansermanuevo	\$1,050	\$1,050	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880
	Trujillo	\$1,000	\$1,300	\$1,400	\$1,800.00	\$1,880

De acuerdo al cuadro anterior el margen de ganancia entre los eslabones identificados es el siguiente:

El margen de ganancia entre las Asociaciones y los productores esta entre el 12 y el 15%

Con excepción del municipio de Argelia que presenta un margen de utilidad mayor al 100% debido al procesamiento que le hacen al producto para venderlo empacado al vacío.

Entre los centrales de Abasto y las Asociaciones hay un margen que va entre el 28 y 30%.

Entre las plazas Mayoristas y los centrales de abasto es 28 y 30 %.

Entre los supermercados y centrales de abasto es de: 28 %. En este caso se aclara que los supermercados compran directamente a centrales de abastos es decir no pasan por plazas

**Banano:**

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena del Banano

	Municipio	Precio Finca	Asociación	Centrales de Abasto	Plazas Mercado	Supermercados
Banano	Trujillo	600	600	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	El Águila	500	600	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Bugalagrande	400	600	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Roldanillo	650	650	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	El Cairo	400	600	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Riofrio	450	900	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Sevilla	500	600	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Ansermanuevo	600	700	\$1,000	\$963.00	\$1,915
	Caicedonia	600	650	\$1,000	\$963.00	\$1,915

De acuerdo al cuadro anterior el margen de ganancia entre los eslabones identificados es el siguiente:

El margen de ganancia entre las Asociaciones y los productores esta entre el 16 % y 28%

Entre los centrales de Abasto y las Asociaciones hay un margen aproximado el 40%

Entre las plazas Mayoristas y los centrales hay un porcentaje del 10%

Entre los supermercados y centrales de abasto hay un gran porcentaje de 52%. En este caso se aclara que los supermercados compran directamente a centrales de abastos es decir no pasan por plazas de mercado.

**Debilidades que impiden una mayor rentabilidad a los pequeños productores.**

Falta Capital en las Asociaciones, para pagar de contado el producto a los productores. Los agricultores están acostumbrados a cosechar y vender y con ese dinero hacen el mercado y las compras para la semana. Cuando la Asociación no tiene la capacidad de pagar de contado muchos de ellos prefieren vender su producto a través de los intermediarios quienes pagan el producto de contado a menor precios, pero como los campesinos necesitan el dinero para poder vivir en ocasiones prefieren vender su producto a intermediarios por fuera de la Asociación.

Altos costos en los insumos. Durante las entrevistas realizadas a los productores todos expresaron inconformidad por los altos costos de los insumos, que se requieren para la siembra y el mantenimiento de los cultivos. Esta situación es apremiante para los campesinos que por la economía que manejan el dinero circulante es muy escaso y la mano de obra que se requiere en su mayoría es aporte de los productores y de sus familias. En este sentido podemos decir que los agricultores generalmente trabajan como jornaleros y el dinero que ganan es para vivir y comprar algo de insumos pero en la mayoría de los casos no se logra usar todos los insumos necesarios, afectando la calidad de la producción.

Debilidad en los procesos organizativos de las Asociaciones, de las 11 Asociantes de productores de Plátano y Banano, hay dos asociaciones con un alto nivel de organización y con excelentes capacidades para participar en el mercado, estas son Asproagro del Municipio de Argelia y Asomusaceas del Municipio de Caicedonia.

El resto de las asociaciones requieren acompañamiento técnico en los procesos administrativos, de producción comercialización.

### **Certificaciones**

En el siguiente cuadro podemos observar, que de las 11 Asociaciones productoras de Plátano y Banano, solamente el solamente 6 están certificados en BPA y Asproagro, tiene certificación de ISO 9001 y la certificación de Invima está en proceso.

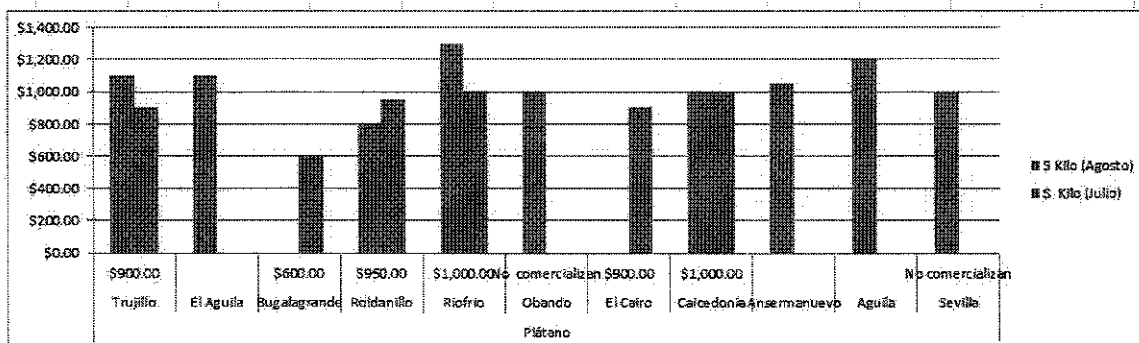
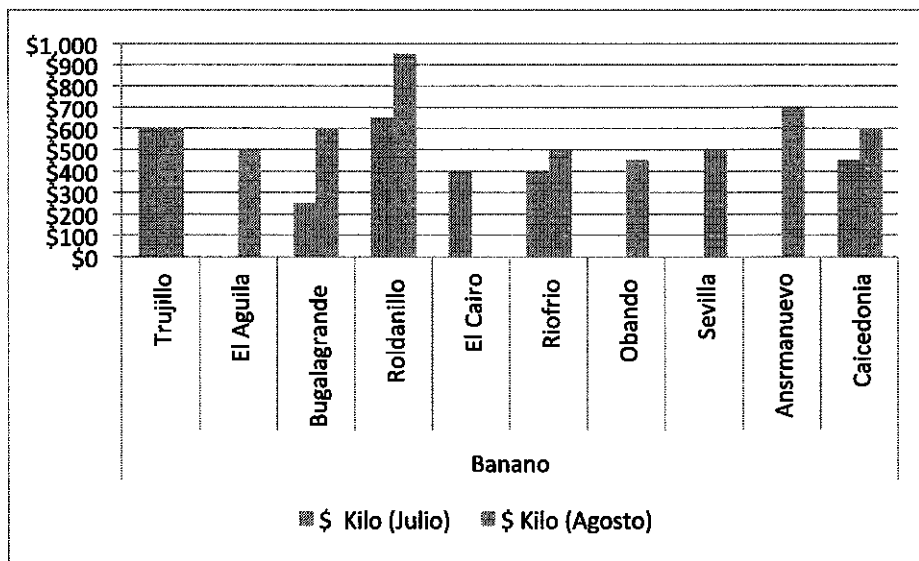
Lo anterior indica que las organizaciones están en proceso de consolidación y requieren apoyo y fortalecimiento en este aspecto, ya que es de vital importancia para adelantar proceso de comercialización. Como es el caso de Asproagro, quien se ha convertido en una gran empresa que comercializa e incluso como las asociaciones pequeñas para poder cumplir con sus acuerdos de comercialización.

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES CERTIFICADAS								
Asociación	Municipio	Producto	Registro INVIMA	Certf BPA	ISO 9001	Reg ICA	Certificado Finca	Otro
agroÁguila	El Aguila	Plátano						
Asproplatca	El Cairo	Plátano		En proceso				
Aproinsa	Riofrio	Plátano		X				Oro verde
Aprocam	Obando	Plátano						
Asoplayba	Trujillo	Plátano		X				
Asoprodecho	Bugalagrande	Plátano						
Asprocampo	Roldanillo	Plátano						
Asomusaceas	Caicedonia	Plátano		x				
Asproagro	Argelia	Plátano	Proceso	x	x	x		
Asovillar	Ansermanuevo	Plátano						
Coagrosevilla	Sevilla	Plátano						
Corpoversalles	Versalles	Plátano						
Fundea	Argelia	Plátano		x				

### Tendencias en los precios

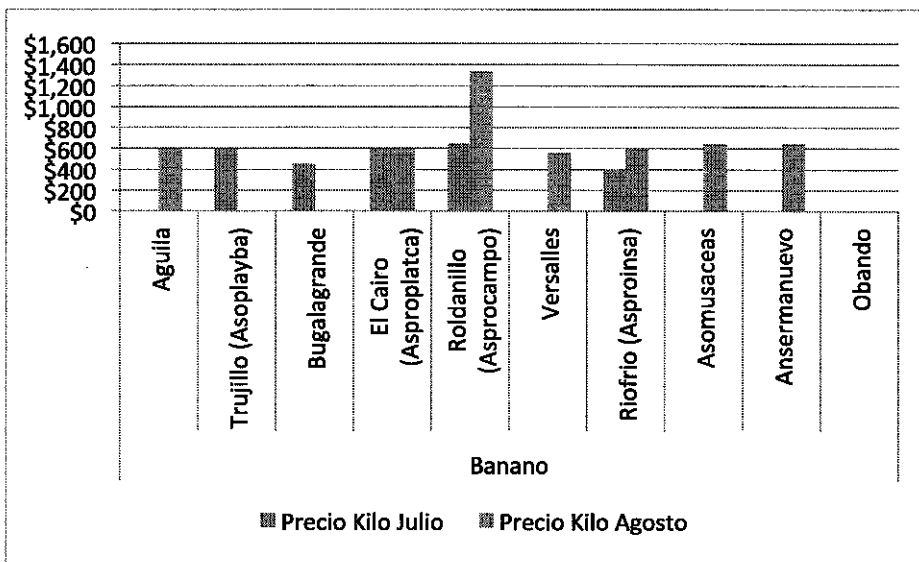
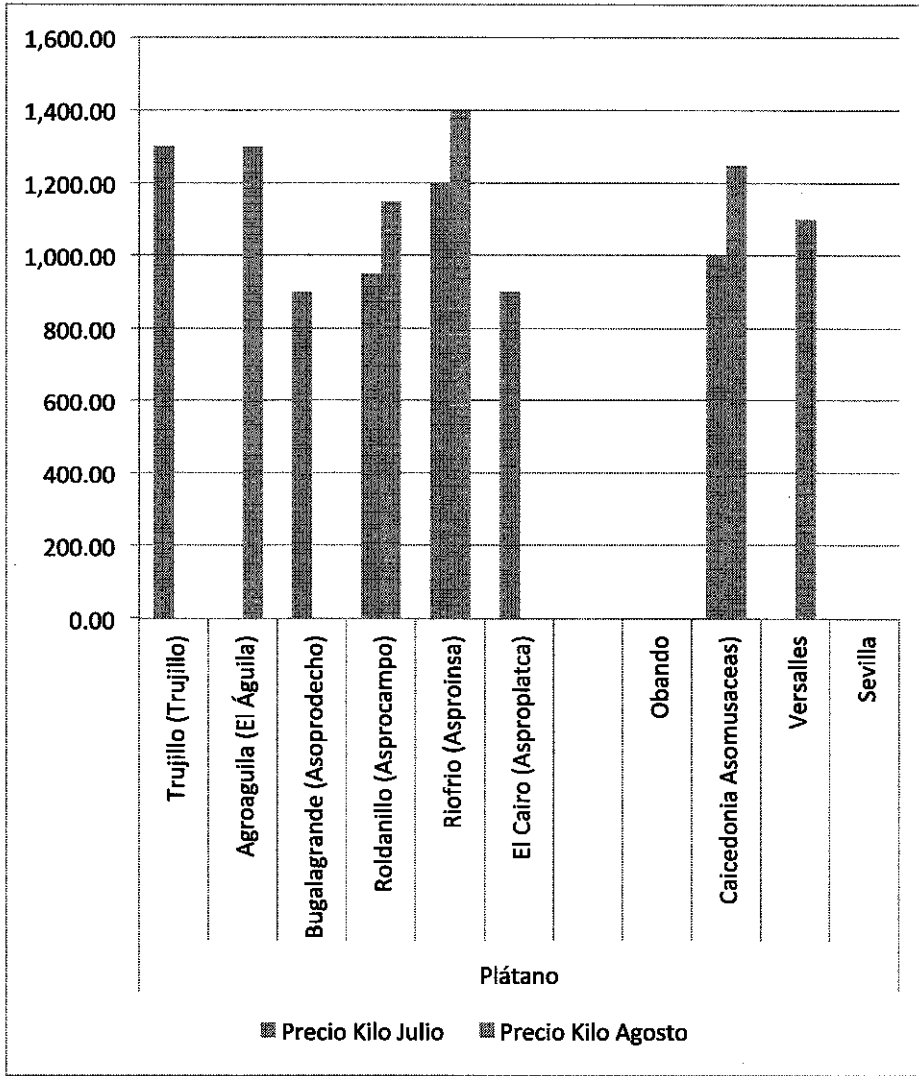
#### Tendencia de precios de venta en finca

La siguiente grafica elaborada con datos de julio y agosto entregados por los representantes de las Asociaciones de productores, muestra el alza de precio en el plátano y el banano.



Tendencia de precios venta en Asociaciones

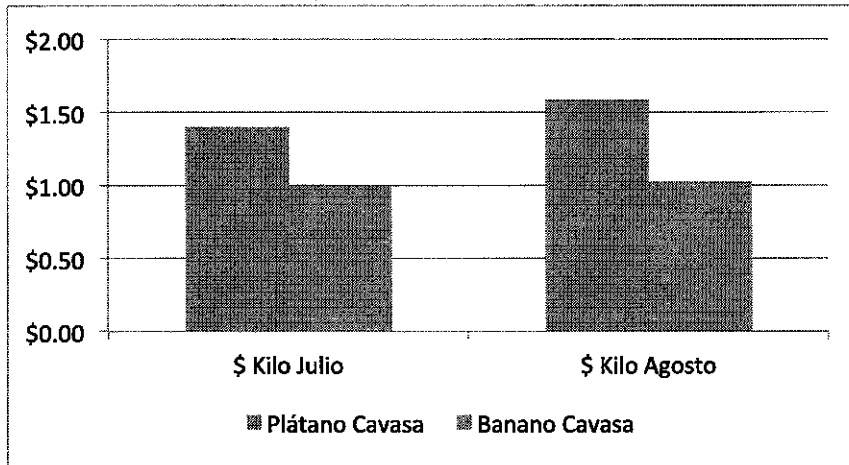
La siguiente grafica elaborada con datos de julio y agosto entregados por los representantes de las Asociaciones de productores, muestra el alza de precio en el Plátano y el Banano en los últimos meses.



Tendencia de precios en Centrales de Abasto:

La presente grafica muestra la tendencia de los precios de las centrales de Abasto según datos tomados del boletín de mayoristas del Dane 2016.

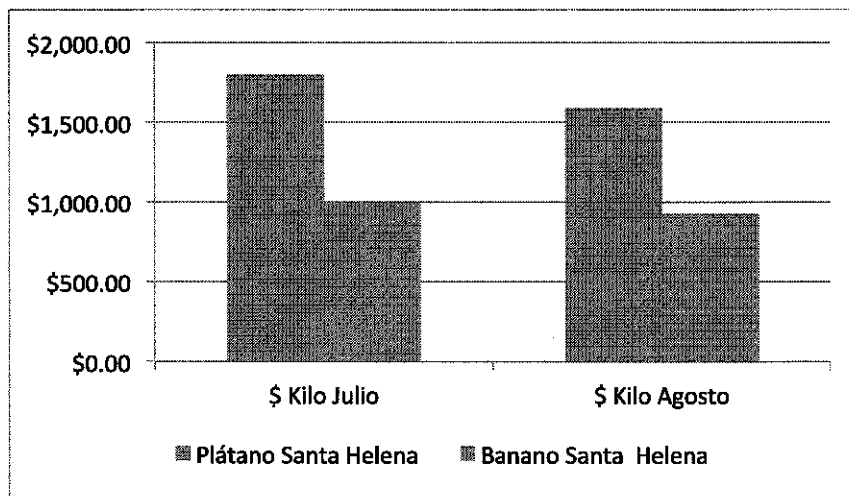
**PRECIOS EN CENTRALES DE ABASTO EN EL VALLE DEL CAUCA por KG**



Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información de Boletín mayoristas, Dane 2016.

Precios en Plazas Mayoristas:

**PRECIOS EN PLAZA DE MERCADO MAYORISTA SANTA HELENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG**

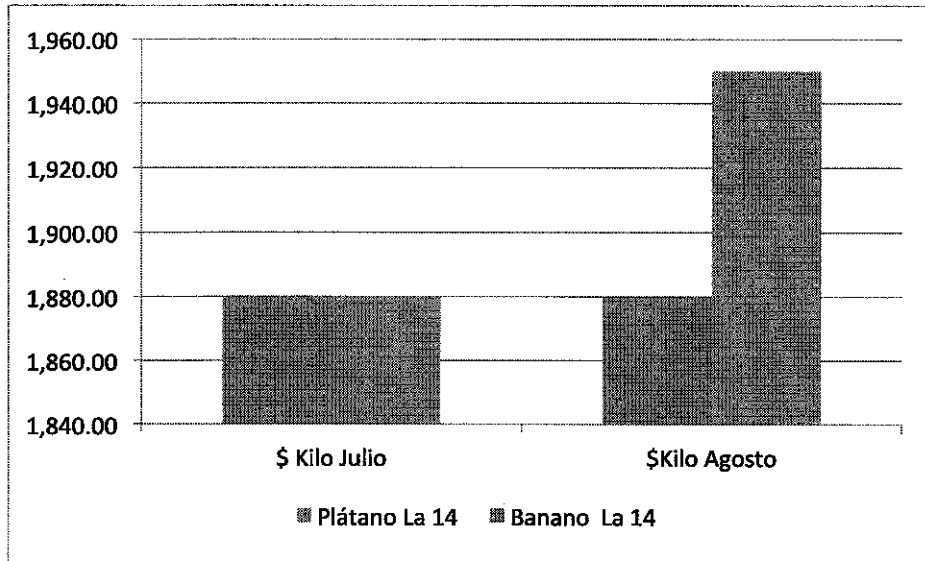


Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información de Boletín mayoristas, Dane 2016.



**Precios en Supermercados:**

**PRECIOS EN SUPERMERCADOS DE CADENA EN EL VALLE DEL CAUCA por KG**



Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información de Boletín mayoristas, Dane 2016.

**Recomendaciones**

**Apoyo y fortalecimiento a las Asociaciones de pequeños productores**

Es necesario implementar estrategias de formación y acompañamiento orientadas a fortalecer los procesos administrativos, de producción y de comercialización de las Asociaciones.

En este sentido es recomendable apoyar los procesos de organización y comercialización de las Asociaciones de manera integral desarrollando estrategias de formación y practica que les permita el desarrollo de una infraestructura administrativa mínima para su funcionamiento de acuerdo a la normatividad existente y por otra parte la articulación a cadenas de comercialización que garanticen y den seguridad a los socios para entregar sus productos a la Asociación para ser comercializados.

En este mismo sentido, es necesario apoyar los procesos de certificación y tecnificación para facilitar los procesos de comercialización y exportación especialmente de las Asociaciones con mayores debilidades.

### **Apoyo a proceso orientados a darle valor agregado al producto.**

Vale la pena apoyar proceso técnicos orientados a dar un valor agregado al producto como es el caso de la venta de plátano empacado al vacío en el caso de Asproagro en Argelia, que le ha permitido fortalecer la Asociación y contribuir al desarrollo del Municipio. En este sentido mismo se puede decir que Asomusaceas organización de pequeños productores del municipio de Caicedonia, cuenta con la infraestructura para dar este paso; requieren el apoyo para comprar la maquina empacadora al vacío del plátano.

### **Fortalecimiento y apoyo a procesos de comercialización**

Es necesario desarrollar acciones que fortalezcan los procesos de comercialización en tres aspectos:

Propiciar alianzas entre las asociaciones del Norte del Valle para poder participar en el mercado con una oferta significativa y estable que le permita acceder con más competitivos.

Las instituciones del estado como el MADR, la gobernación y Alcaldías en alianza con la Cámara de Comercio, deben convocar a las grandes superficies y a los representantes de las Asociaciones para propiciar acuerdos comerciales que favorezcan a las asociaciones de pequeños productores.

Apoyo técnico y administrativo para que las Asociaciones cumplan con las especificaciones técnicas de las grandes superficies.

Proponer a las grandes superficies o posibles compradores formas de pago de contado a las grandes superficies, para generar una cultura de pago de contado, que está acorde con la cultura y realidad de la economía del campesino, quien cosecha cada semana para vender y así poder hacer el mercado para su familia.

## **Cadena productiva de flores y follajes en el departamento del valle del cauca**

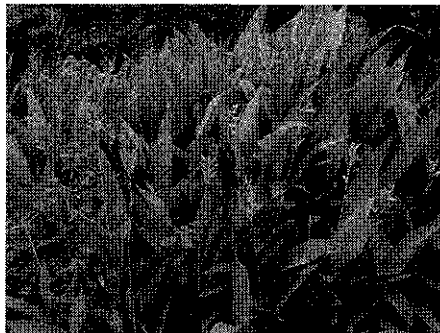
La producción de flores en Colombia es un sector muy importante en la economía Nacional, según datos de Portafolio , 2016 en el 1 semestre del 2016, las exportaciones de flores sumaron un valor de 992 millones de dólares, siendo el segundo renglón de exportaciones después del café.

Esta cadena productiva tiene una experiencia y fortaleza en exportaciones, Colombia es el segundo país que más flores exporta a nivel mundial. Colombia tiene una oferta importante de flores como: como rosas, claveles, astromelias, crisantemos, pompones, hortensias, anterior, heliconias, follajes, entre otros. Es un sector con alto impacto social, pues genera más de 120.000 empleos directos y vincula alrededor del 25% de la mano de obra rural femenina. (Procolombia, 2016.)

Según datos del último censo agropecuario de 2015, el territorio nacional cuenta con un área de 14.972 has .de las cuales 374 has están en el departamento del Valle del cauca. En cuanto a la producción a nivel nacional se están produciendo 222, 232 Tn al año y en el Valle el 5.7 % lo que representa 12.674 tn año. (Dane2013).

El Valle del Cauca es el departamento con el mayor número de explotaciones o cultivos de heliconias inventariados, con 141. Le siguen Quindío y Risaralda con 56 explotaciones, y en el último lugar Caldas, con 6. Esto muestra que el Quindío, es el departamento con el menor promedio en cuanto a área dedicada al cultivo de heliconias por productor (1,1 Ha) y por ende, el departamento con mayor número de pequeños productores (Biocomercio, 2006)

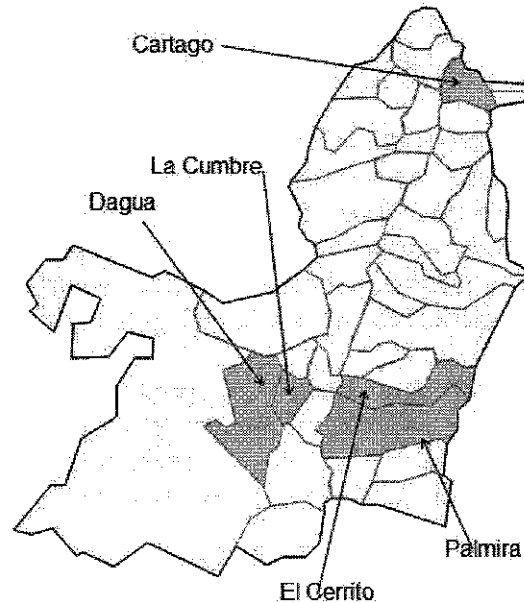
Específicamente en el departamento el valle del Cauca, en los municipios de La Cumbre, Cartago, Dagua, Palmira y Yotoco, están los principales cultivos. Sin embargo vale la pena aclarar que el foco de esta caracterización es el municipio de la Cumbre, debido a ser el municipio donde hay mayor número de pequeños productores, que están buscando fortalecer la organización comunitaria para mejorar sus niveles de producción y comercialización.



### Ubicación de los cultivos de Flores y Follajes en el departamento

#### **VALLE DEL CAUCA**

Flores y Follajes: Color Rosado



### Número y tamaño de predios en flores y follajes

<b>EXPLORACION DE FLORES Y FOLLAJES EN EL VALLE.</b>			
<b>Tamaño del predio</b>	<b># Explotaciones</b>	<b>Ha</b>	<b>Promedio Ha/predio</b>
Mas 15 ha	3	49.4	16.47
Entre 10 a 15 ha	6	64.6	10.77
Entre 5 a 10 ha	6	37.2	6.2
Entre 3 a 5 ha	6	28.4	4.73
Entre 2 a 3 ha	15	34.3	2.29
Entre 1 a 2	49	54.8	1.12
Entre 0,5 a 1	38	14.9	0.3
Menos de 0,5	18	5.8	0.32
<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>289.4</b>	<b>42.2</b>

Fuente cuadro tomado Diaz, M, 2006. Biocomercio

## **Actores que participan de la cadena productiva de Flores y Follajes**

### El Consejo Nacional de Flores y Follajes.

Se encuentra compuesto de manera preliminar por los siguientes actores: Asocolflores, Ceniflores, Caproflor Colombia, Follajeros Cachipay, Flora Tropical, Asoheliconias, Tropical Flora, Exotropical Garden, C.I. Global Exchange, Cámara Procultivos de la ANDI, Agrobiol, Guáqueta Trading, Atlantis Cargo y representantes de los Asistentes Técnicos. Adicionalmente, es apoyado por entidades como ICA, Proexport, Universidad Nacional, Universidad Militar y Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Los principales núcleos están en los departamentos de Antioquia, Eje Cafetero, Valle del Cauca y Cundinamarca. (Incoder, 2008)

### Productores:

Independientes y asociados, y pequeños y grandes productores, están representados en actores: Asocolflores, Ceniflores, Caproflor Colombia, Follajeros Cachipay, Flora Tropical, Asoheliconias, Tropical Flora, Exotropical Garden.

A nivel departamental en el Valle del Cauca, los cultivos de flores son principalmente de Heliconias, anturios y follajes: particularmente en el municipio de la Cumbre, está la Fundación Fndecoral conformada por 120 productores de flores.

En Sevilla tiene tres asociaciones y un grupo independiente. Caicedonia, una asociación.

Flores Orgásmicas: Empresa privada ubicada en la Cumbre y Cerrito dedicada a la producción exportación de flores tropicales.

### Insumos:

Andi, Almacenes locales de insumos y cooperativa de cafeteros.

### Comercio:

Los grandes exportadores a nivel nacional y a nivel departamental esta Flores orgásmicas, empresa provada adediacda ala exportación de flores tropicales.

### Aliados:

SENA, Universidad nacional, CVC y MADR

## Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental

### Productores:

A la fecha se han identificado 126 productores asociados a través de funde Coral en el Municipio de la Cumbre y otros independientes en el norte del Valle.

<b>Productor</b>	<b># productor</b>	<b>Municipio</b>	<b># Ha</b>
Fundecoral	126	La Cumbre	80
Independientes	1	Cartago	2.5
Independiente	1	Dagua	2.0
Independiente	1	Cerrito	2.0
Independientes	2	Palmira	9
Independiente	1	Yotoco	3
	<b>126</b>		<b>98</b>

Fuente: Los datos de fueron suministrados en entrevista realizadas a investigación con campesinos de Funde coral y profesionales del Ica 2015.

### Transportadores:

Generalmente los comercializadores son los encargados de contratar transportadores independientes que recogen las flores en las fincas y las traen hasta Cali a los distribuidores mayoristas de flores o floristerías de la ciudad de Cali

### Acopiadores:

En el municipio de la Cumbre hay un grupo de cinco productores que compran las flores de sus vecinos o compañeros de Fundecoral, los recogen en motos y los llevan hasta sus casas que sirve de centro de acopio de un día para otro; porque al otro día son traídas la mercado de la ciudad de Cali en otro transporte vehicular.

### Procesadores:

Los comercializadores locales son productores locales independientes que compran las flores las seleccionan y la empacan en cajas de cartón para llevar hasta la ciudad de Cali a los distribuidores mayoristas y en algunos casos floristerías. O plaza de mercado de Alameda.

### Distribuidores:

Plaza de Alameda, Distribuidora de flores Girasoles, Floristería Medellín

### Consumidor final:

Población de la Ciudad de Cali.

### **Infraestructura existente en la Asociaciones**

De la caracterización realizada podemos identificar que en el municipio de la Cumbre a través de Fundecoral, se logró el establecimiento de 4 viveros para productores de heliconias, anturios y follajes.

### **Análisis de Precios**

La metodología propuesta para el desarrollo de análisis de costos, tiene los siguientes aspectos:

Identificación de precios de costos de producción, a través de entrevistas con productores de cada cadena, ya sea en reuniones de productores o entrevistas individuales.

Identificación de costos de venta en cada eslabón, haciendo seguimiento al comportamiento del precio a través de los meses; con información primaria en el caso de los productores y asociaciones con quienes se ha construido una relación, se tiene claridad del objetivo del estudio y se pueden hacer las entrevistas por teléfono o visitas si es necesario y finalmente sacando un precio promedio.

También se utilizará la información secundaria, de las centrales de abasto (mayoristas que registra diariamente el Dane en el Boletín de mayoristas) y se realizarán visitas a la plazas de mercado y supermercados para realizar verificación de precios.

Posteriormente, una vez se identifiquen la cadena de los precios de cada eslabón en un tiempo terminado de cada mes; se saca el porcentaje de ganancia que hay entre cada eslabón con relación al eslabón que le antecede.

En este orden de ideas presentamos el siguiente:

### Costos de producción por Ha de Heliconias:

están aproximadamente entre \$ 17.000.000 y 19.000.000 asociados al café. (Biocomercio, 2006)

Sin embargo haciendo el ejercicio con los productores la Ha. de producción de flores esta aproximadamente en \$ 240.000.000.

Tendencia de precios en los últimos meses:

La tendencia en los últimos meses ha sido precios estables. Los precios promedios son:

Docena de Heliconias: \$ 15.000  
 Docena de Anturios: \$ 9.000  
 Docena de Follaje: \$ 6.000

Precio en Finca:

Los precios de Finca presentados corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y Agosto y fueron tomados de información primaria entregada directamente por los productores comercializadores del municipio de la Cumbre y se dan por docena de flores.

<b>PRECIOS EN FINCA EL VALLE DEL CAUCA por docena en los meses de Julio y Agosto /2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Docena (Julio)</b>	<b>\$ Docena (Agosto)</b>
Heliconias	Cumbre	\$ 3500	\$ 3.5000
Anturios	Cumbre	\$ 3.000	\$ 3.000
Follaje	Cumbre	\$ 1.100	\$1.1000

Precios en Intermediarios

Los precios de las Intermediarios, presentados corresponden a la semana del 18 al 23 de Julio y Agosto y fueron tomados de información primaria entregada directamente por los intermediarios productores de la zona.

<b>PRECIOS EN INTERMEDIARIOS EN EL VALLE DEL CAUCA por DOCENA de Julio y Agosto /2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Docena (Julio)</b>	<b>\$ Docena (Agosto)</b>
Heliconias	Cumbre	\$ 8000	\$ 8000
Anturios	Cumbre	\$ 7.000	\$ 7.000
Follaje	Cumbre	\$ 3.150	\$3.150

Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información primaria entregada por los propios intermediarios Julio 2016



### Precios de Distribuidores Mayoristas

<b>PRECIOS DISTRIBUIDORES MAYORISTAS EN EL VALLE DEL CAUCA por DOCENA meses de julio agosto 2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Docena (Julio)</b>	<b>\$ Docena (Agosto)</b>
Heliconias	Cumbre	15000	15000
Anturios	Cumbre	10000	10000
Follaje	Cumbre	7.500	7.500

Fuente: Cuadro elaborado con información primaria para esta investigación 2016

### Precios en Plazas Mayoristas:

La información de precios se logró a través de información primaria con vendedores en la Plaza de la Alameda. Durante los meses de julio y agosto del 2016.

<b>PRECIOS DISTRIBUIDORES MAYORISTAS EN EL VALLE DEL CAUCA por DOCENA meses de julio agosto 2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Docena (Julio)</b>	<b>\$ Docena (Agosto)</b>
Heliconias	Cumbre	12000	15000
Anturios	Cumbre	12000	10000
Follaje	Cumbre	7.500	7.500

Fuente: Cuadro elaborado con información primaria para esta investigación 2016

### Precios en Supermercados

La información de precios se logró a través de información primaria con vendedores en la Plaza de la Alameda. Durante los meses de julio y agosto del 2016.

<b>PRECIOS DISTRIBUIDORES MAYORISTAS EN EL VALLE DEL CAUCA por DOCENA meses de julio agosto 2016</b>			
<b>Producto</b>	<b>Municipio</b>	<b>\$ Docena (Julio)</b>	<b>\$ Docena (Agosto)</b>
Heliconias	Cumbre	18000	185000
Anturios	Cumbre	15.000	15000

Fuente: Cuadro elaborado con información primaria para esta investigación 2016

### Precios de Exportación

Los precios de exportación de la flores según datos del periódico Portafolio, 2014, la Tn de flores en el 2014 estaba a 61.734,49 USD.

**Análisis de precios de venta departamental.**

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena de las Flores producidas en el Municipio de la Cumbre

Flor	Productor	Asociación	Centrales de Abasto	Plazas Mercado	Supermercados
Anturios	3.500	7.000	\$10,000	\$12,000	\$15,000
Heliconias	3.500	8.000	15.000	12.000	18.000
Simbidios	12.000	24.000	72.000	120.000	160.000
Hoja Rota	2.500	5.000	8.000	8.000	0
Lino	1.000	2.000	5.000	5.000	0
Papiro	2.000	5.000	12.000	12.000	0
Masajeana	300	600	5.000	5.000	0

El margen de ganancia entre los intermediarios y los productores es de: 50%  
 Entre los centrales de Abasto y las Asociaciones hay un margen de: 42.8%  
 Entre las plazas Mayoristas y los centrales de abasto es del 20%  
 Entre los supermercados y centrales de abasto es de: 25%

**Debilidades identificadas y recomendaciones a nivel departamental.**

Debilidad en los procesos organizativos de las Asociaciones,

hay sentimientos de desconfianza entre ellos, no han logrado consolidar una organización que comercialice lo que producen a nivel local; la comercialización está en manos de los intermediarios.

Falta tecnificación en la producción.

La producción se realiza en ocasiones como un hobby o como tareas de jardín. Se percibe una baja valoración económica frente al cultivo. Los pocos productores que comercializan y tienen rentabilidad del negocio son los que participan de algunos cursos dictados por el Sena, orientados a tecnificar la producción. Es importante resaltar que la producción en el municipio de la Cumbre es sin uso de agroquímicos lo que podría ser un valor agregado o para la comercialización.

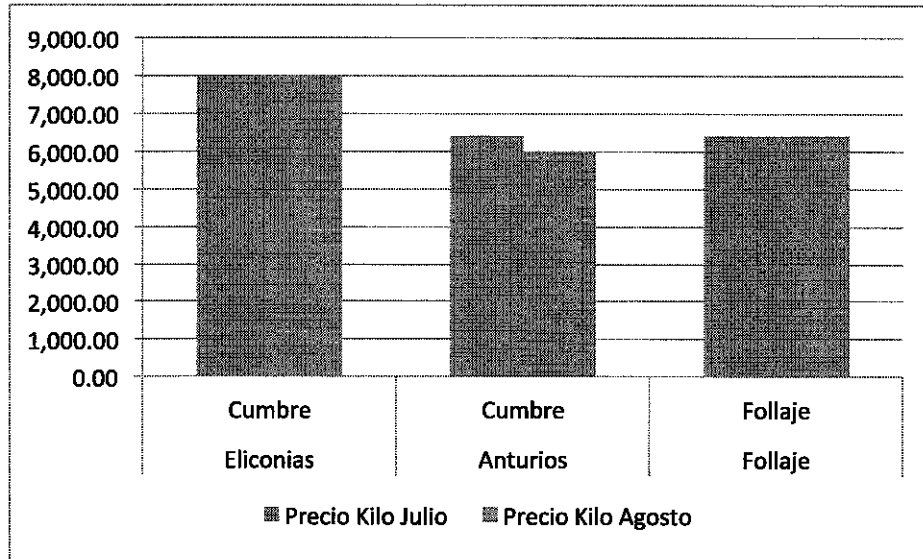
**Certificaciones**

Ninguno de los productores caracterizados tiene algún tipo de certificaciones.

## Tendencias en los precios

### Tendencia de precios de venta en finca

En el siguiente cuadro podemos observar los precios en finca donde es notorio el alto valor de la Heliconias, con relación a los anturios y follajes.



Fuente: Cuadro elaborado para esta investigación con información de Boletín mayoristas, Dane 2016.

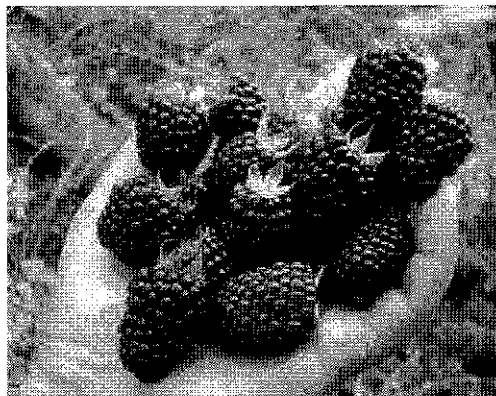
Los precios durante los últimos meses de ha sido estables, no ha presentado variaciones. Sin embargo en entrevistas realizadas con los comercializadores ellos identifican las fechas especiales como día de la madre, día del amor y la amistad o veranos intensos; como detonantes del alza de los precios de las flores.

## Recomendaciones

**Apoyar el proceso organizativo**, de los pequeños productores que les permitiría participar en el mercado con mejores precios y tener posibilidades de una comercialización más estable, mejorando así sus ingresos.

**Acompañamiento técnico en la producción**, para realizar un mejor usos de los viveros existentes y potencializar las siembras de las flores incluso pensar en otras especies flores que se ajusten a las características del clima y el terreno de la región.

### Cadena Productiva de Mora y Fresa en el Valle del Cauca



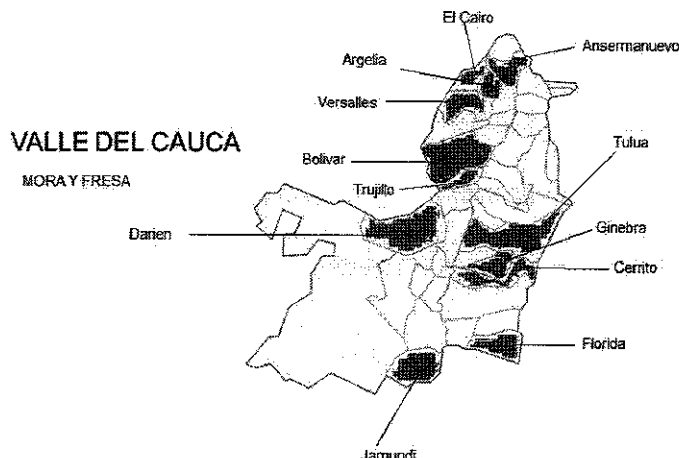
A nivel nacional el área cultivada en Mora es de 7.007 has de las cuales 868.10 has aproximadamente se encuentran en el Valle del Cauca; en cuanto a la producción a nivel nacional hay una producción aproximada de 73.856 ton y en el Departamento del Valle unas 3.472 ton anuales. (Dane & Secretaria De Agricultura, 2015.)

La producción en el departamento del Valle es la siguiente.

Variedad	Municipios	No de Has
MORA DE CASTILLA	Tuluá	868 Has
	Ginebra	
	Trujillo	
	Jamundí	
	Restrepo	
	Ansermanuevo	
	Argelia	
	Darién	
	Florida	
	El Cairo	
	Bolívar	
	Cerrito	

Datos tomados de Sedama y Secretaria de agricultura 2015

**Ubicación geográfica de los cultivos de Mora y Fresa.**



**Actores de la Cadena productiva de Mora y Fresa**

La Cadena de la Mora en Colombia está conformada por los productores moreros asociados, comercializadores, centros de investigación, industrias, entidades de apoyo.

En Octubre de 2010 se creó el Consejo Nacional de la Cadena de la Mora, como órgano consultivo del Gobierno Nacional en materia de política para la sostenibilidad y competitividad de la cadena.

El Consejo cuenta con la participación de Asociaciones: Asohofrucol, Asofamora, Moras de Oriente, Frusan, Asomoreros, Aprofrusa, Apromora, Asogrim, Asocomore.

**Entidades Académicas y de investigación:**

Universidad Nacional, CIAT, Corpoica, Unisarc, UTP, Universidad Católica de Oriente.

**Entidades de Apoyo:**

CCI, Comité de Cafeteros de Risaralda, ICA, SENA, CVC.

**Asociaciones:**

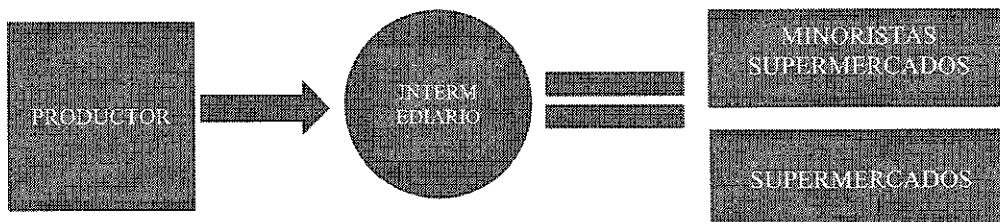
**ASOFRUNIDOS:** 26 pequeños productores del Municipio de Ginebra que agrupa los productores de Canaima, Alto Pomores, La Magnolia, Cocuyos, La Virginia.

**ASOFRUCTEROS:** Asociación de 25 pequeños productores del Municipio de Trujillo que agrupa los productores de Monte loro y Playa Alta.

**AMORCAIRO:** Asociación que agrupa 16 productores de El Cairo.

**ASOFAMORA:** Asociación de 25 pequeños productores que agrupa los productores de Tuluá.

**Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental**



**Productores:**

Se pudo identificar que son productores que trabajan en condiciones muy difíciles, las labores de post-cosecha, cosecha y comercialización, la realizan de forma manual. No cuentan con ayudas para su producción. El cultivo y comercialización son su sustento y el sostenimiento de sus familias, en promedio formada por 4 integrantes.

Productores independientes y asociados, Están representados en Asohfrucol, Asofamora, Amorcairo, Asofrunidos, Asocfruteros.

A nivel departamental en el Valle del Cauca, los cultivos de Mora se encuentran principalmente, en los municipios de Tuluá, Ginebra, El Cairo, Trujillo, Argelia, los actores que se han identificado son los siguientes:

Las asociaciones de pequeños productores identificados tienen aproximadamente 481 hectáreas y están ubicadas en los municipios de Ginebra, Tuluá, Trujillo, El Cairo. Los datos que aparecen en la matriz de caracterización incluyen los datos que fueron recogidos solamente con las Asociaciones que se caracterizaron.

<b>ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE MORA - FRESA</b>				
<b>CADENA</b>	<b>Asociación</b>	<b>No productores</b>	<b>Municipio</b>	<b>No de has cultivadas</b>
<b>Mora &amp; Fresa</b>	ASOFRUNIDOS	26	Ginebra	66
	ASOFRUCTEROS	25	Trujillo	93
	AMORCAIRO	16	El Cairo	28
	ASOFAMORA	380	Tuluá	175
	ASODUCAR:	22	Tuluá	15
	ASOFRUMO	20	Tuluá	30
	PRAMAN	23	Tuluá	25
	ASOPROVENUS	16	Tuluá	14
	ASOREPI	7	Tuluá	10
	ASOPAS	30	Tuluá	25
<b>Total</b>		<b>565</b>		<b>481</b>

Fuente: Los datos de estas Asociaciones, fueron suministrados por los representantes legales de cada una de las Asociaciones en entrevistas durante esta investigación en el 2016.

### Transportadores:

Cada productor se encarga de llevar sus productos a través de contratistas individuales, transporte público rural tipo campero o moto, cada productor lleva el producto hasta el centro de acopio o los intermediarios locales compran el producto a puerta de finca.

La mora es transportada en canastillas de plástico, las carreteras son destapadas y algunos productores tienen difícil acceso a sus cultivos.

Los productores se trasladan desde sus cultivos hasta los centros de acopio o a las diferentes galerías.

### Asociaciones:

- ASOFRUNIDOS Asociación de 26 pequeños productores del Municipio Ginebra.
- ASOFRUCTEROS: Asociación de 25 pequeños productores del Municipio de Trujillo.
- AMORCAIRO: Asociación que agrupa 16 productores del Municipio de El Cairo.
- ASOFAMORA: Asociación de 380 pequeños productores del Municipio de Tuluá.
- ASODUCAR: Asociación de 22 pequeños productores del Municipio de Tuluá.
- ASOFRUMO: Asociación de 42 pequeños productores de los cuales solo están activos 20 productores del Municipio de Tuluá.
- PRAMAN: Asociación de 23 pequeños productores del Municipio de Tuluá.

- ASOPROVENUS: Asociación de 16 pequeños productores del Municipio de Tuluá.
- ASOREPI: Asociación de 28 pequeños productores de los cuales solo están activo 7 productores del Municipio de Tuluá.
- ASOPAS: Asociación de 70 pequeños productores de los cuales solo están activos 30 productores del Municipio de Tuluá.

### **Intermediarios o Acopiadores**

Están los centros de acopios de las asociaciones o algunos productores tienen su centro de acopio en el cual colectan y compran el producto a otros productores haciendo las veces de intermediarios.

### **Procesadores:**

Se vende el producto en fresco, NUTRIUM SAS, Panamericana de Alimentos, Listo y Fresco, Frucongsa.

### **Distribuidores:**

Central de Abasto Cavasa: reconocidos como Plataforma Estratégica de Negocios Agroalimentarios, facilitadora de la ejecución de políticas públicas asociadas, con criterios de competitividad, sostenibilidad e inclusión social.

Santa Helena: Plaza Mayorista de Cali. En la cual se encuentran los antiguos comercializadores de productos agrícola de la ciudad que no quisieron trasladarse a Cavasa por la ubicación que tienen en la ciudad.

Supermercado Cañaveral: Es una empresa privada con sede en diferentes municipios del Valle del Cauca.

NUTRIUM SAS: antes llamada PROJUGOS industria Colombiana Postobon. Corabastos, Mercasa, SEDAMA, intermediarios Particulares.

### **Insumos:**

- Caficentro (Tuluá-Trujillo).
- Almacén El Ganadero (Tuluá).
- Agro granjas (Ginebra)
- Del Campo (Ginebra)
- Asendagro (Tuluá)
- JAgro (Tuluá)

Y pequeños comercializadores de insumos agrícolas en los municipios que hacen parte de la cadena a nivel departamental.



### **Consumidor final:**

Población de Cali, Tuluá, Buga, Palmira, Jamundí, Trujillo, Cartago y población local.

### **Aliados:**

Administraciones Municipales y Umatas de los Municipio de Tuluá, Trujillo, Buga Y Argelia Ministerio de Agricultura, Gobernación del Valle del Cauca, Secretaria de Agricultura Departamental, Corpoica, ASOHOFrucol, SENA, ICA, FINAGRO entre otros.

### **Análisis de Precios**

Se realizaron visitas de campo donde los productores para establecer el área plantada de cada cadena productiva, para saber cuánto producto se logran por unidad de área y a qué precio se venden por unidad de superficie.

Identificación de costos de producción, basados en entrevistas con productores de cada cadena.

Identificación de costos de venta en cada eslabón, con un seguimiento al comportamiento del precio a través de los meses.

Se utilizó la información de las centrales de abasto (mayoristas que registra diariamente el Dane en su Boletín de mayoristas), se realizan visitas a las plazas de mercado y supermercados para realizar verificación de precios.

Una vez identificados los precios de cada eslabón cada mes; se saca el porcentaje de ganancia que hay entre cada uno con relación al eslabón que le antecede.

### **Costos de producción por Ha de Mora:**

Se identificó que el costo por Ha de Mora es aproximadamente de \$ 13.000.000 Los pequeños productores no tienen claridad sobre los costos de producción en su totalidad y por lo cual los datos no son más precisos.

Nos basamos en los productores con mayor experiencia en esta cadena y en los datos que nos ofrecieron las Asociaciones y Umatas de cada Municipio.

### Tendencia de precios en los últimos meses:

La tendencia en los últimos meses ha sido al alza, a partir de septiembre empezó a bajar un poco y actualmente se ha estabilizado. El precio promedio por Kilo de fresa \$ 5.500 y Mora \$2.400 (fuente Boletín DANE Nov 2016). Puerta de finca el Precio por kilo fluctúa entre \$1.100 - \$1.200 y Mora \$1600-\$1500 Fresa.

El precio en Asociación \$1.600 Kilo todo el año se sostiene el precio ya que comercializan con NUTRIUM POSTOBON.

### Precio en Finca:

Los precios a Puerta de Finca presentados corresponden a la información tomada directamente de los productores.

<b>PRECIOS EN PUERTA DE FINCA EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23-29 KL	Agosto 20-26 KL	Sept 17-23 KL	Octubre 8-14 KL	Nov 12-18 KL
<b>MORA</b>	1.040	1.360	1.100	1.000	1.200
<b>FRESA</b>	1.500	2.500	1.600	1.500	1.500

### Precios en Centrales de Abasto

Los precios presentados se lograron a través de información con vendedores en Cavasa, y visitas realizadas en las centrales de Abasto según boletín semanal de precios mayoristas del Dane.

<b>PRECIOS EN CENTRALES DE ABASTO EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23-29 KL	Agosto 20-26 KL	Sept 17-23 KL	Octubre 8-14 KL	Nov 12-18 KL
<b>MORA</b>	2.769	2.600	2.100	1.800	2.080
<b>FRESA</b>	5.050	5.000	4.266	5.000	5.200

**Precios en Plazas Mayoristas:**

Los precios presentados se lograron a través de información con vendedores en Santa Helena, SEDAMA, visita realizadas a Galerías y los precios del boletín semanal de precios mayoristas del Dane.

<b>PRECIOS EN PLAZAS EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23-29 KL	Agosto 20-26 KL	Sept 17-23 KL	Octubre 8-14 KL	Nov 12-18 KL
MORA	2.506	2.480	2.180	2.080	2.000
FRESA	5.116	5.100	5.083	5.250	5.500

**Precios en Supermercados:**

Los precios presentados se lograron a través de información en visitas realizadas en el supermercado la 14 y el Exito.

<b>PRECIOS EN SUPERMERCADOS EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23-29 KL	Agosto 20-26 KL	Sept 17-23 KL	Octubre 8-14 KL	Nov 12-18 KL
MORA	4.000	4.200	4.000	3.780	4500
FRESA	4.500	4.400	5.000	6.940	6.800

**Precios de Exportación:**

La mora se ha convertido en un producto conocido en Estados Unidos por los beneficios que tiene sobre la salud, tales como reducir el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares, combatir el cáncer y reducir los signos de la vejez, además de contener antioxidantes. Por su parte, los compradores y los productores en este mercado consideran que la demanda de mora es fuerte.

Debe anotarse que la Mora de Castilla, la variedad que se produce en Colombia, no cumple con los requisitos de dulzura exigidos por el mercado de las moras frescas en Estados Unidos, por lo que, cuando se exporta, se utiliza para el procesamiento industrial.

La fresa es una de las frutas que tiene mayor demanda en el extranjero, los países que más realizan pedidos a los productores nacionales son entre otros, Las Antillas Holandesas, Panamá, Aruba, y España.

El gobierno nacional espera que este cultivo tome mucha más fuerza, las prácticas agrícolas en general son tecnificadas y eso le da seguridad y fortaleza al producto para llegar otros mercados internacionales.

**Análisis de precios de venta departamental.**

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena del Aguacate

variedad	Productor	Asociación	Centrales de Abasto	Plazas Mercado	Supermercados
MORA	\$ 1.140	\$ 1.600	\$ 2.270	\$ 2.249	\$ 4.096
FRESA	\$ 1.720	-----	\$ 4.903	\$ 5.209	\$ 5.528

De acuerdo al cuadro anterior el margen de ganancia entre los eslabones identificados es el siguiente:

- Entre el productor y la asociación es de 40.35%
- Entre el Productor y las centrales de abasto es de 99,12%
- Entre el Productor y las plazas de mercado es de: 97.28%
- Entre el Productor y los supermercados es de: 259.29%.

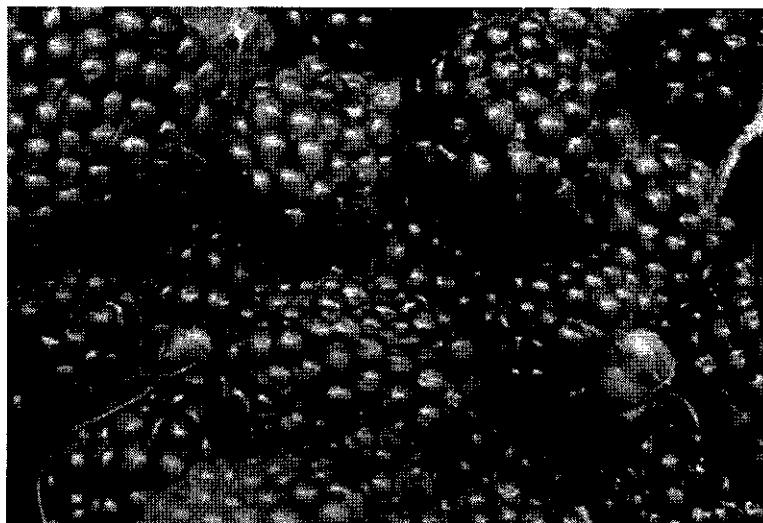
Los supermercados de cadena compran directamente a las Asociaciones o a los productores.

**Debilidades identificadas y recomendaciones a nivel departamental.**

- Deficiencias técnicas en el proceso de producción para mejorar los rendimientos.
- Falta de mano de obra para poder expandir sus áreas cultivadas.
- Recursos insuficientes.
- No hay precios de sustentación para los productos y generar una seguridad de la inversión.
- El sistema de comercialización a través de intermediarios impide que el productor obtenga mejores ganancias y lo obliga a vender su producto a menor o al precio que el intermediario ponga dependiendo de la oferta y demanda de este.
- Se identificaron productores que no cuentan con vías de acceso para bajar su producto teniendo que recurrir al transporte por bestias.
- La falta de acompañamiento gubernamental.
- Altos costos de los insumos agrícolas

## Recomendaciones

- instituciones del estado como el MADR, la gobernación y Alcaldías en alianza con la Cámara de Comercio, deben convocar a las grandes superficies para crear alianzas y un precio estable que favorezca al productor.
- Apoyo en los procesos de certificación BPA-BPM.
- Apoyar los procesos de certificación y tecnificación para facilitar la comercialización y exportación.
- Apoyar proceso técnicos orientados a dar un valor agregado al producto como la deshidratación y obtención de aceites esenciales que lograrían fortalecer y mejorar los ingresos de los productores.
- crear asociaciones para poder participar en el mercado con una oferta significativa y estable que le permita acceder con más competencia.
- propiciar acuerdos comerciales que favorezcan a las asociaciones y a los pequeños productores.
- Apoyo técnico y administrativo para poder cumplir con las especificaciones técnicas de las grandes superficies.
- Implementar estrategias de formación y acompañamiento para fortalecer procesos administrativos, de producción y comercialización.



### Cadena Productiva de la Piña en el Valle del Cauca

Actividades Especificas	Contenidos	Desarrollo
<b>Caracterizacion de Actores</b>	Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios	<b>PIÑA:</b> los cultivos estan en los municipios de ALCALA 19 has BOLIVAR 65 has CAICEDONIA 82 has JAMUNDI 20.5 has LA UNION 156.9 has LA CUMBRE 170 HAS RESTREPO 385 has LA VICTORIA 13 has ROLDANILLO 29 has VIJES 322 has DAGUA siendo generador importante de empleo.Existen 1200 has sembradas.
	Descripcion general de las cadenas identificadas: (municipios, organizaciones)	<b>PIÑA:</b> está presente en los municipios de Dagua y Restrepo siendo el mayor productor el municipio de Dagua. Restrepo y La Cumbre con pequeños productores. En Dagua existen tres (3) asociaciones: Agropiña, Acodeca y Asosadagua En Restrepo :Asofrugold En La Cumbre : Asoagropon y Acprogan En estos tres municipios se hara el estudio para el informe que se le presentara al CISP.
	Identificacion de actores en cada cadena	<b>PIÑA:</b> La mayoría de los productores venden su producto en fresco en el cultivo a intermediarios que lo comercializan en la ciudad de Cali y Medellín. A la ciudad de Cali tambien la abastecen los grandes cultivadores el ingenio Riopaila tiene sembradas 300 has y bengala agricola con 200 has que ya esta exportando a HOLANDA y CHILE.
	Asociaciones de Productores que tenga en cuenta aspectos como ( Nombre, Personeria Juridica, Ubicación de la Asociacion, Datos de Contacto, Numero de Asociados, tipo de Cultivos que producen , cantidades de producción ,hta cultivadas, Tipo de productos, cantidades de productos, cantidades de comerciaización por producto, aspectos asdmnsitrativos de la Asociacion, Rut, contabilidad, personal admnsitrativo, aliados, con quienes comercializan, transporte de productos comercializados.	<b>PIÑA:</b> <b>DAGUA:</b> 1-AGROPIÑA:63 productores Representante: Juli Mena Cel: 3185079223  2-ACODECA:74 productores.Variedad: Oro miel y Manzana.Representante: Germán Basurto .Cel:3215348680  3-ASOSADAGUA:5 productores representante:Roger Castillo 3172434070  <b>RESTREPO:</b> ASOFRUGOLD: 32 productores con 80 has sembradas .Variedad: oro miel. Representante :Jesús Evelio Ortega cel:3216299622  <b>LA CUMBRE:</b> 1-ASOAGROPON: 18 productores-con 30 has sembradas. Variedad: Oro miel y manzana.Representante: Jesús Silva. Cel: 3147214613  2-ACPROGAN: 64 productores-28 has sembradas. Variedad:Manzana. Representante: Adelmo Arroyo Cel:320689900
Comercializadores: Identificar el Nombre, personeria juridica, Rut, objeto, tipo de empresa: particular, privadas, mixta, exportadora, plaza mayorista, o mercado de cadena, tipos de productos que compran, tipo de contrato, formas de pago.	Las tres cadenas que estoy trabajando las ventas del producto se hace en los cultivos a los intermediarios los cuales van con el producto a centrales de abastos de Cali (Cavasa) que surte las plazas de mercado Santa helena y Alameda en Cali,y pequeñas supermercados de barrio,otra parte de los productos va para los supermercados de cadena,los pagos de los productos se hace cuando sale de la finca en efectivo no existe contrato alguno con los productores.	

		Tambien se va a utilizar la informacion que suministra el DANE en el boletin de mayoristas para hacer un buen estudio de precios de los diferentes eslabones de las diferentes cadenas productivas.												
	Aliados ( Universidades, entidades del gobierno, ongs etc) Identificar su objeto, contactos, acciones, programas o proyectos que desarrollan en beneficios de la cadena productiva.	MADR ,ICA,Sena ,Gobernación del Valle del Cauca y Umatas de los diferentes municipios. Los agricultores de las diferentes cadenas productivas esperan continuidad en las jornadas de acompañamiento que garanticen la transformación y la generación de un producto acorde a las exigencias del mercado potencial. También solicitan que se les brinden procesos de acompañamiento en jornadas de capacitación que permitan un adecuado manejo tanto administrativo como técnico y de operación y mantenimiento de la infraestructura de transformación del producto.												
<b>Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena</b>	Explicacion de la metodologia de analisis de costos.	Identificar los costos de produccion por hectarea con visitas de campo a los diferentes cultivos que estoy trabajando y visitando asociaciones de cada producto para poder conseguir la informacion requerida. Identificar los costos de venta de los productos visitando la central de abastos de cali (cavasa) Identificar los costos de venta en las dos plazas de mercado en la ciudad de Cali (santa helena,la alameda) Por ultimo visitar los supermercados en la ciudad de Cali (la 14,éxito,super inter) para identificar el precio final de venta al consumidor y sacar un promedio para llevar al cuadro de excl.												
	Costos de producción detallados por ha.	Con las visitas realizadas a los diferentes cultivos de piña entrego el costo de produccion por hectarea Costo de produccion de piña \$ 38.000.000.												
	Precios de venta en Finca	Precios de venta en la semana comprendida del 15 al 20 de agosto los datos fueron conseguidos de las visitas realizadas a los diferentes cultivos (PIÑA visita realizada al municipio de Dagua y Restrepo la piña se vende en los repectivos cultivos al intermediario,la uva se vende en la mata al intermediario y la sabila se vende en la finca al intermediario. <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Piña</td> <td>Restrepo</td> <td>\$ 1000 y \$1100 kilo variedad oro miel</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Dagua</td> <td>\$ 1000 kilo variedad manzana</td> </tr> <tr> <td></td> <td>La cumbre</td> <td>\$ 900 kilo variedad manzana</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	Piña	Restrepo	\$ 1000 y \$1100 kilo variedad oro miel		Dagua	\$ 1000 kilo variedad manzana		La cumbre	\$ 900 kilo variedad manzana
	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO											
	Piña	Restrepo	\$ 1000 y \$1100 kilo variedad oro miel											
		Dagua	\$ 1000 kilo variedad manzana											
	La cumbre	\$ 900 kilo variedad manzana												
Precios de Venta en centrales de abasto	Los precios consignados en el informe corresponden a la semana del 15 al 20 de agosto visitas realizada el día 19 de agosto a la central mayorista cavasa en la ciudad de Cali <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Piña</td> <td>Restrepo</td> <td>\$ 1.300 kilo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Dagua</td> <td>\$ 1.300 kilo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>La cumbre</td> <td>\$ 1.300 k</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	Piña	Restrepo	\$ 1.300 kilo		Dagua	\$ 1.300 kilo		La cumbre	\$ 1.300 k	
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO												
Piña	Restrepo	\$ 1.300 kilo												
	Dagua	\$ 1.300 kilo												
	La cumbre	\$ 1.300 k												
Precios de venta en las plazas de mercado	Los precios consignados en el informe corresponde a la visita realizada a las plazas de mercado santa helena y alameda en la ciudad de cali el día 20 de agosto <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Piña</td> <td>Restrepo</td> <td>\$ 2.000 kilo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Dagua</td> <td>\$ 2.000 kilo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>La cumbre</td> <td>\$ 2.000 kilo</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	Piña	Restrepo	\$ 2.000 kilo		Dagua	\$ 2.000 kilo		La cumbre	\$ 2.000 kilo	
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO												
Piña	Restrepo	\$ 2.000 kilo												
	Dagua	\$ 2.000 kilo												
	La cumbre	\$ 2.000 kilo												
Precios de venta en Almacenes de cadena	Los precios consignados en el informe corresponden a la visita realizada a los diferentes almacenes de cadena la 14 almacenes éxito superinter. <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Piña</td> <td>Restrepo</td> <td>\$ 2.300 kilo</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	Piña	Restrepo	\$ 2.300 kilo							
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO												
Piña	Restrepo	\$ 2.300 kilo												

		<p>manzana Dagua \$ 2.000 kil manzana La cumbre \$ 2.000 kilo</p>								
	<p>Precios de venta de exportación.</p>	<p>Con respecto a la piña los pequeños productores no exportan su material si hay dos cultivos grandes que pertenecen al ingenio bengala y mayaguez y estan exportando a Holanda y a Chile.</p>								
	<p>Analisis de margen</p>	<p>Se realizara un estudio que identifique el margen de ganancia de cada eslabon de la cadena con los precios obtenidos a las diferentes visitas en el mes de agosto.</p> <p><b>CADENA PRODUCTIVA DE PIÑA</b> Agricultor- cavasa- plaza de mercado- supermercados. \$1.000 \$1.300 \$2.000 \$2.300</p> <p>De acuerdo a los precios anteriores el margen de utilidad de los diferentes eslabones de la cadena es el siguiente. Agricultor,central mayorista es de 30% Central mayorista,plaza de mercado es de 53.84% Plaza de mercado,almacenes de cadena es de 15% Agricultor,almacenes de cadena es de 130%</p> <div data-bbox="667 835 1502 1333"> <table border="1"> <caption>Piña- Márgenes de Utilidad de los Distintos Eslabones de la Cadena</caption> <thead> <tr> <th>Eslabon</th> <th>Margen de Utilidad (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Margen C. Abasto</td> <td>30,0%</td> </tr> <tr> <td>Margen Galeria</td> <td>53,8%</td> </tr> <tr> <td>Margen A. Cadena</td> <td>15,0%</td> </tr> </tbody> </table> </div>	Eslabon	Margen de Utilidad (%)	Margen C. Abasto	30,0%	Margen Galeria	53,8%	Margen A. Cadena	15,0%
Eslabon	Margen de Utilidad (%)									
Margen C. Abasto	30,0%									
Margen Galeria	53,8%									
Margen A. Cadena	15,0%									
	<p>Identificacion de debilidades para mayor margen de ganancia en los pequeños productores.</p>	<p>El ejercicio anterior muestra varios aspectos relevantes a tener en cuenta, como:</p> <p>El mayor margen de utilidad esta entre los supermercados de cadena y las centrales de abasto.</p> <p>El margen de utilidad entre centrales de abasto y plazas de mercado mayorista es muy poco, lo que nos lleva a pensar que están en el mismo nivel , es decir que la plaza mayorista actúa como central de abast</p> <p>Aún falta precisar el margen de utilidad entre el productor y los costos de producción. Este parte del ejercicio se realizará durante los próximos meses.</p> <p>La gran debilidad de los pequeños productores es que no tienen unas buenas y fuertes asociaciones, no tienen unos buenos centros de acopio en los diferentes municipios para poder ellos mismos negociar sus productos con los grandes</p>								



		supermercados y así terminar con el intermediario la gran dificultad es la falta de capital de trabajo para poder negociar con los almacenes de cadena.
	Análisis de certificaciones de calidad y/o permisos: Registro INVIMA, Registro Sanitario ICA, Certificación BPA, Certificado de Finca, Otro Cual?.	Los cultivadores de piña son pequeños productores lo unico que tienen con respecto a certificación es certificado de finca



## Cadena Productiva de la Sabila en el Valle del Cauca

Actividades Específicas	Contenidos	Desarrollo
	Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios	<p><b>SABILA:</b> es un cultiv con muy buenas expectativas.los cultivos se encuentran en los municipios de ALCALA 27 has,CALIMA 22 has ,los mayores cultivos están ubicados en el municipio de DAGUA 250 HAS .En éste mes de Julio se dará apertura en éste municipio de una planta de procesamiento para sus correspondientes subproductos.El MADR,Gobernación del Depto y la Alcaldía han contribuido con aprox. \$1.700 millones para dicha planta. Actualmente existe un área sembrada con sábila en el municipio de Dagua de 250, hectáreas, que corresponde tan solo al 2,78 del total de la extensión del municipio de Dagua, el cual tiene una superficie total de 886 Km,es decir, 886.000 hectáreas.</p>
	Descripcion general de las cadenas identificadas: (municipios, organizaciones)	<p><b>SABILA:</b> sus mayores productores se encuentran en DAGUA y existen 10 asociaciones: 7 asociaciones conforman la Corporación de productores de Sábila del Pacífico (Corpoaloe): Aloe Pacífico, Asosadagua, Asoesperanza, Asoprosábila, Agroecol, Fundesdac, y Sabipral. Las otras tres son: Asodexco, Vital aloe y Cosmedyaloe.</p>
<b>Caracterización de Actores</b>	Identificación de actores en cada cadena	<p><b>SABILA:</b> el producto es comercializado por intermediarios una pequeña parte esta siendo procesada para vender en la ciudad de CALI (jugos,gel antibacterial) en tiendas y supermercados pequeños por no tener musculo financiero les queda muy difícil entrar a surtir almacenes de cadena.</p>
	Asociaciones de Productores que tenga en cuenta aspectos como ( Nombre, Personeria Jurídica, Ubicación de la Asociacion, Datos de Contacto, Numero de Asociados, tipo de Cultivos que producen , cantidades de producción ,hta cultivadas, Tipo de productos, cantidades de productos, cantidades de comerciaización por producto, aspectos asdmnistrativos de la Asociacion, Rut, contabilidad, personal admnistrativo, aliados, con quienes comercializan, transporte de productos comercializados.	<p><b>SABILA:</b> <b>DAGUA:</b> 1-ALOE PACIFICO: 32 asociados Vereda Borrero Ayerbe-Variiedad: Barbadense miller-Representante: Liliana García cel: 3148727624 2-ASOSADAGUA: 25 asociados-Variiedad: Barbadense Miller-Representante: Roger Castillo .Cel: 3172434070 3-ASOESPERANZA:57 asociados-Vereda Providencia- Variiedad:Barbadense Miller-Representante: Miguel Enrique Sarria.Cel: 3128270445 4-ASOPROSABILA:29 asociados-Vereda Santa María- Variiedad:Barbadense Miller-Representante:Lucy Estela Escobar .Cel: 3206931767 5-AGROECOL: 16 asociados-Vereda: Limonar- Variiedad: Barbadense Miller .Representante: Lucy Estela Escobar.Cel: 3206931767</p>

		<p>6-FUNDESDAC: 107 asociados. Cabecera Municipal- Variedad: Barbadense Miller-Representante: Ancizar Mesa. Cel: 3134426992</p> <p>7-ASODEXCO:35 asociados- Vereda: el Piñal. Variedad: Barbadense Miller-Representante: Bárbara Herrera. Cel: 3157208573</p> <p>8-VITAL ALOE: 6 asociados. Vereda El Quereamal- Variedad: Barbadense Miller.Representante: Denis Ramírez. Cel: 3175131786</p> <p>9- COSMEDYALOE: 8 asociados-Cabecera Municipal. Variedad: Barbadense Miller-Representante: Stela ramirez anexo documento con nombre identificacion telefono y area sembrada de productores de aloe.</p>						
	<p>Comercializadores: Identificar el Nombre, personeria juridica, Rut, objeto, tipo de empresa: particular, privadas, mixta, exportadora, plaza mayorista, o meracdo de cadena, tipos de productos que compran, tipo de contrato, formas de pago.</p>	<p>Las tres cadenas que estoy trabajando las ventas del producto se hace en los cultivos a los intermediarios los cuales van con el producto a centrales de abastos de Cali (Cavasa) que surte las plazas de mercado Santa helena y Alameda en Cali,y pequeñas supermercados de barrio,otra parte de los productos va para los supermercados de cadena,los pagos de los productos se hace cuando sale de la finca en efectivo no existe contrato alguno con los productores. Tambien se va a utilizar la informacion que suministra el DANE en el boletin de mayoristas para hacer un buen estudio de precios de los diferentes eslabones de las diferentes cadenas productivas.</p>						
	<p>Aliados ( Universidades, entidades del gobierno, ongs etc) Identificar su objeto, contactos, acciones, programas o proyectos que desarrollan en beneficios de la cadena productiva.</p>	<p>MADR ,ICA,Sena ,Gobernación del Valle del Cauca y Umatas de los diferentes municipios. Los agricultores de las diferentes cadenas productivas esperan continuidad en las jornadas de acompañamiento que garanticen la transformación y la generación de un producto acorde a las exigencias del mercado potencial. También solicitan que se les brinden procesos de acompañamiento en jornadas de capacitación que permitan un adecuado manejo tanto administrativo como técnico y de operación y mantenimiento de la infraestructura de transformación del producto.</p>						
<p><b>Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena</b></p>	<p>Explicacion de la metodologia de analisis de costos.</p>	<p>Identificar los costos de produccion por hectarea con visitas de campo a los diferentes cultivos que estoy trabajando y visitando asociaciones de cada producto para poder conseguir la informacion requerida. Identificar los costos de venta de los productos visitando la central de abastos de cali (cavasa) Identificar los costos de venta en las dos plazas de mercado en la ciudad de Cali (santa helena,la alameda) Por ultimo visitar los supermercados en la ciudad de Cali (la 14,éxito,super inter) para identificar el precio final de venta al consumidor y sacar un promedio para llevar al cuadro de exel.</p>						
	<p>Costos de producción detallados por ha.</p>	<p>Con las visitas realizadas a los diferentes cultivos sabila entrego el costo de produccion por hectarea por hectarea Costo de produccion de Sabila \$ 23.550.000.</p>						
	<p>Precios de venta en Finca</p>	<p>Precios de venta en la semana comprendida del 15 al 20 de agosto los datos fueron conseguidos de las visitas realizadas a los diferentes cultivos de SABILA visita realizada al municipio de Dagua) la piña se vende en los repectivos cultivos al intermediario,la uva se vende en la mata al intermediario y la sabila se vende en la finca al intermediario.</p> <table border="1" data-bbox="673 1816 1136 1879"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sabila</td> <td>Dagua</td> <td>\$ 300 penca</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	sabila	Dagua	\$ 300 penca
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO						
sabila	Dagua	\$ 300 penca						

<p>Precios de Venta en centrales de abasto</p>	<p>Los precios consignados en el informe corresponden a la semana del 15 al 20 de agosto visitas realizada el día 19 de agosto a la central mayorista cavasa en la ciudad de Cali</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sabila</td> <td>Dagua</td> <td>\$ 400 penc</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	sabila	Dagua	\$ 400 penc		
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO							
sabila	Dagua	\$ 400 penc							
<p>Precios de venta en las plazas de mercado</p>	<p>Los precios consignados en el informe corresponde a la visita realizada a las plazas de mercado santa helena y alameda en la ciudad de cali el día 20 de agosto</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sabila</td> <td>Dagua</td> <td>\$ 430 penca</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	sabila	Dagua	\$ 430 penca		
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO							
sabila	Dagua	\$ 430 penca							
<p>Precios de venta en Almacenes de cadena</p>	<p>Los precios consignados en el informe corresponden a la visita realizada a los diferentes almacenes de cadena la 14 almacenes éxito superinter.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>MUNICIPIO</th> <th>PRECIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sabila</td> <td>Dagua</td> <td>\$ 1.350 kilo</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO	sabila	Dagua	\$ 1.350 kilo		
PRODUCTO	MUNICIPIO	PRECIO							
sabila	Dagua	\$ 1.350 kilo							
<p>Precios de venta de exportación.</p>	<p>Las cadenas productivas de Aloe que estoy trabajando en el Valle del Cauca con pequeños productores no estan en proceso de exportar su producto.</p>								
<p>Analisis de margen</p>	<p>Se realizara un estudio que identifique el margen de ganancia de cada eslabon de la cadena con los precios obtenidos a las diferentes visitas en el mes de agosto.</p> <p><b>CADENA PRODUCTIVA DE SABILA</b> Agricultor- cavasa- plaza de mercado- supermercados. \$300      \$400      \$430      \$1.000</p> <p>De acuerdo a los precios anteriores el margen de utilidad de los diferentes eslabones de la cadena es el siguiente. Agricultor,central mayorista es de 33.33% Central mayorista,plaza de mercado es de 7.5% Plaza de mercado,almacenes de cadena 132.55% Agricultor,almacenes de cadena es de 233.33%</p> <div data-bbox="667 1213 1498 1713"> <table border="1"> <caption>Sábila- Márgenes de Utilidad de los Distintos Eslabones de la Cadena</caption> <thead> <tr> <th>Eslabon</th> <th>Margen de Utilidad (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Margen C. Abasto</td> <td>33,3%</td> </tr> <tr> <td>Margen Galeria</td> <td>7,5%</td> </tr> <tr> <td>Margen A. Cadena</td> <td>132,6%</td> </tr> </tbody> </table> </div>	Eslabon	Margen de Utilidad (%)	Margen C. Abasto	33,3%	Margen Galeria	7,5%	Margen A. Cadena	132,6%
Eslabon	Margen de Utilidad (%)								
Margen C. Abasto	33,3%								
Margen Galeria	7,5%								
Margen A. Cadena	132,6%								
<p>Identificacion de debilidades para mayor margen de ganancia en los pequeños productores.</p>	<p>El ejercicio anterior muestra varios aspectos relevantes a tener en cuenta, como:</p> <p>El mayor margen de utilidad esta entre los supermercados de cadena y las centrales de abasto.</p> <p>El margen de utilidad entre centrales de abasto y plazas de mercado mayorista</p>								

		<p>es muy poco, lo que nos lleva a pensar que están en el mismo nivel , es decir que la plaza mayorista actúa como central de abast</p> <p>Aún falta precisar el margen de utilidad entre el productor y los costos de producción. Este parte del ejercicio se realizará durante los próximos meses.</p> <p>La gran debilidad de los pequeños productores es que no tienen unas buenas y fuertes asociaciones, no tienen unos buenos centros de acopio en los diferentes municipios para poder ellos mismos negociar sus productos con los grandes supermercados y así terminar con el intermediario la gran dificultad es la falta de capital de trabajo para poder negociar con los almacenes de cadena.</p>
	<p>Análisis de certificaciones de calidad y/o permisos: Registro INVIMA, Registro Sanitario ICA, Certificación BPA, Certificado de Finca, Otro Cual?.</p>	<p>en el caso de la sábila en el municipio de DAGUA están tramitando el registro invima, registro sanitario ica para poder salir al mercado con algunos subproductos ya que tienen unas pequeñas empresas para poder transformar sus productos.</p>

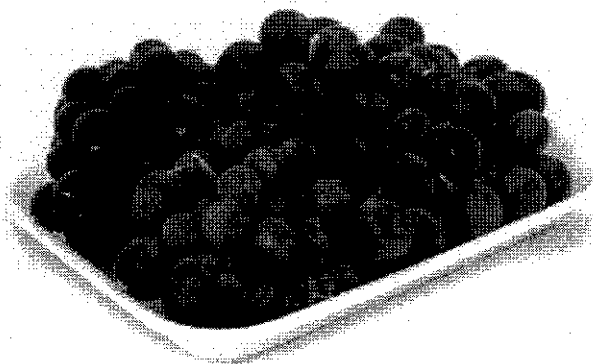
### Cadena Productiva de la Uva Isabela en el Valle del Cauca

Actividades Específicas	Contenidos	Desarrollo
<b>Caracterización de Actores</b>	<p>Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios</p>	<p><b>UVA ISABELLA:</b> la gran mayoría de cultivos están en los municipios de Ginebra, Guacarí y El Cerrito con 550 has aprox, siendo El Cerrito el mayor cultivador y productor .existe una organización su nombre Prouvas fue creada con el propósito de agrupar agricultores de uva isabella de la región en pro de un beneficio para desarrollar proyectos a nivel agroindustrial para poder tener otras alternativas y no depender de las variables del mercado.</p>
	<p>Descripción general de las cadenas identificadas: (municipios, organizaciones)</p>	<p><b>UVA ISABELLA :</b> En Ginebra hay 2 asociaciones: Aproxit y Prouvas En Guacarí: Asovit y Asoveredas En El Cerrito: Asoprouva. Todas estas asociaciones de Uva Isabella forman la Corporación Corpouva con excepción de Prouvas.</p>
	<p>Identificación de actores en cada cadena</p>	<p><b>UVA ISABELLA:</b> Los productores venden el producto a intermediarios que lo cosechan y surten el mercado de la ciudad de Cali y Bogotá (Cavasa en Cali y Corabastos en Bogotá ) estos intermediarios a su vez surten los grandes supermercados como la 14, éxito, carrefour, etc.</p>

	<p>Asociaciones de Productores que tenga en cuenta aspectos como ( Nombre, Personeria Juridica, Ubicación de la Asociacion, Datos de Contacto, Numero de Asociados, tipo de Cultivos que producen , cantidades de producción ,hta cultivadas, Tipo de productos, cantidades de productos, cantidades de comerciaización por producto, aspectos admnistrativos de la Asociacion, Rut, contabilidad, personal admnistrativo, aliados, con quienes comercializan, transporte de productos comercializados.</p>	<p><b>UVA ISABELLA:</b> <b>GINEBRA:</b> 1-APROVIT: 30 asociados.Representante: Segundo Carlos López Cel: 3122057013  2-PROUVAS: 70asociados.Representante:Lizandro Plaza. Cel: 3148143802  <b>GUACARI:</b> 1-ASOVIT: 18 asociados.Representante: Jorge Hernández. Cel: 3006174531  2-ASOVEREDAS: 15 asociados  <b>EL CERRITO:</b> ASOPROUVA: 40 asociados. Representante: Anexo documento con nombre identificacion telefono area sembrada de la gran mayoría de productores de uva isabella.</p>
	<p>Comercializadores: Identificar el Nombre, personeria juridica, Rut, objeto, tipo de empresa: particular, privadas, mixta, exportadora, plaza mayorista, o mercado de cadena, tipos de productos que compran, tipo de contrato, formas de pago.</p>	<p>Las tres cadenas que estoy trabajando las ventas del producto se hace en los cultivos a los intermediarios los cuales van con el producto a centrales de abastos de Cali (Cavasa) que surte las plazas de mercado Santa helena y Alameda en Cali,y pequeñas supermercados de barrio,otra parte de los productos va para los supermercados de cadena,los pagos de los productos se hace cuando sale de la finca en efectivo no existe contrato alguno con los productores. Tambien se va a utilizar la informacion que suministra el DANE en el boletin de mayoristas para hacer un buen estudio de precios de los diferentes eslabones de las diferentes cadenas productivas.</p>
	<p>Aliados ( Universidades, entidades del gobierno, ongs etc) Identificar su objeto, contactos, acciones, programas o proyectos que desarrollan en beneficios de la cadena productiva.</p>	<p>MADR ,ICA,Sena ,Gobernación del Valle del Cauca y Umatas de los diferentes municipios. Los agricultores de las diferentes cadenas productivas esperan continuidad en las jornadas de acompañamiento que garanticen la transformación y la generación de un producto acorde a las exigencias del mercado potencial. También solicitan que se les brinden procesos de acompañamiento en jornadas de capacitación que permitan un adecuado manejo tanto administrativo como técnico y de operación y mantenimiento de la infraestructura de transformación del producto.</p>
<p><b>Análisis de margen de utilidad por cada eslabón de la cadena e Identificación de precios de producción agrícolas en puerta de finca, centrales de abastos, plazas de mercado y almacenes de cadena</b></p>	<p>Explicacion de la metodologia de analisis de costos.</p>	<p>Identificar los costos de produccion por hectarea con visitas de campo a los diferentes cultivos que estoy trabajando y visitando asociaciones de cada producto para poder conseguir la informacion requerida. Identificar los costos de venta de los productos visitando la central de abastos de cali (cavasa) Identificar los costos de venta en las dos plazas de mercado en la ciudad de Cali (santa helena,la alameda) Por ultimo visitar los supermercados en la ciudad de Cali (la 14,éxito,super inter) para identificar el precio final de venta al consumidor y sacar un promedio para llevar al cuadro de exel.</p>
	<p>Costos de producción detallados por ha.</p>	<p>Con las visitas realizadas a los diferentes cultivos uva entrego el costo de produccion por hectarea por hectarea  Costo de produccion de Uva \$ 33.000.000.</p>
	<p>Precios de venta en Finca</p>	<p>Precios de venta en la semana comprendida del 15 al 20 de agosto los datos fueron conseguidos de las visitas realizadas a los diferentes cultivos (PIÑA visita realizada al municipio de Dagua y Restrepo-UVAvista realizada al municipio de Ginebra-SABILA visita realizada al municipio de Dagua) la piña se vende en los</p>

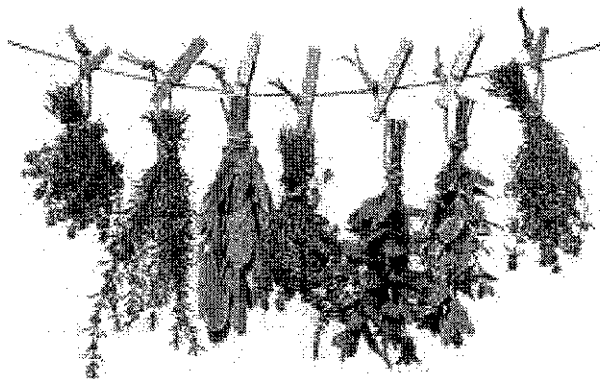
		<p>repectivos cultivos al intermediario, la uva se vende en la mata al intermediario y la sabila se vende en la finca al intermediario.</p> <p><b>PRODUCTO MUNICIPIO PRECIO</b> Uva Ginebra Guacari El Cerrito \$1.800 kilo</p>								
Precios de Venta en centrales de abasto		<p>Los precios consignados en el informe corresponden a la semana del 15 al 20 de agosto visitas realizada el día 19 de agosto a la central mayorista cavasa en la ciudad de Cali</p> <p><b>PRODUCTO MUNICIPIO PRECIO</b> Uva Ginebra Gucari El Cerrito \$2.000 kilo</p>								
Precios de venta en las plazas de mercado		<p>Los precios consignados en el informe corresponde a la visita realizada a las plazas de mercado santa helena y alameda en la ciudad de cali el día 20 de agosto</p> <p><b>PRODUCTO MUNICIPIO PRECIO</b> Uva Ginebra Guacari El Cerrito \$ 2.300 kilo</p>								
Precios de venta en Almacenes de cadena		<p>Los precios consignados en el informe corresponden a la visita realizada a los diferentes almacenes de cadena la 14 almacenes éxito superinter.</p> <p><b>PRODUCTO MUNICIPIO PRECIO</b> Uva Ginebra Gucari El Cerrito \$3.250 kilo</p>								
Precios de venta de exportación.		<p>Las cadenas productivas de Uva isabella que estoy trabajando en el Valle del Cauca con pequeños productores no estan en proceso de exportar su producto.</p>								
Analisis de margen		<p>Se realizara un estudio que identifique el margen de ganancia de cada eslabon de la cadena con los precios obtenidos a las diferentes visitas en el mes de agosto.</p> <p><b>CADENA PRODUCTIVA DE UVA</b> Agricultor- cavasa- plaza de mercado-supermercados. \$1.800 \$2.000 \$2300 \$3.250</p> <p>De acuerdo a los precios anteriores el margen de utilidad de los diferentes eslabones de la cadena es el siguiente. Agricultor, central mayorista es de 11.11% Central mayorista, plaza de mercado es del 15% Plaza de mercado, almacenes de cadena 41.30% Agricultor, almacenes de cadena es de 80.55%</p> <div data-bbox="678 1375 1518 1879"> <table border="1"> <caption>Uva- Márgenes de Utilidad de los Distintos Eslabones de la Cadena</caption> <thead> <tr> <th>Eslabon</th> <th>Margen de Utilidad (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Margen C. Abasto</td> <td>11,1%</td> </tr> <tr> <td>Margen Galeria</td> <td>15,0%</td> </tr> <tr> <td>Margen A. Cadena</td> <td>41,3%</td> </tr> </tbody> </table> </div>	Eslabon	Margen de Utilidad (%)	Margen C. Abasto	11,1%	Margen Galeria	15,0%	Margen A. Cadena	41,3%
Eslabon	Margen de Utilidad (%)									
Margen C. Abasto	11,1%									
Margen Galeria	15,0%									
Margen A. Cadena	41,3%									

	<p>Identificación de debilidades para mayor margen de ganancia en los pequeños productores.</p>	<p>El ejercicio anterior muestra varios aspectos relevantes a tener en cuenta, como:</p> <p>El mayor margen de utilidad esta entre los supermercados de cadena y las centrales de abasto.</p> <p>El margen de utilidad entre centrales de abasto y plazas de mercado mayorista es muy poco, lo que nos lleva a pensar que están en el mismo nivel , es decir que la plaza mayorista actúa como central de abast</p> <p>Aún falta precisar el margen de utilidad entre el productor y los costos de producción. Este parte del ejercicio se realizará durante los próximos meses.</p> <p>La gran debilidad de los pequeños productores es que no tienen unas buenas y fuertes asociaciones, no tienen unos buenos centros de acopio en los diferentes municipios para poder ellos mismos negociar sus productos con los grandes supermercados y así terminar con el intermediario la gran dificultad es la falta de capital de trabajo para poder negociar con los almacenes de cadena.</p>
	<p>Análisis de certificaciones de calidad y/o permisos: Registro INVIMA, Registro Sanitario ICA, Certificación BPA, Certificado de Finca, Otro Cual?.</p>	<p>Los cultivadore la uva estan tramitando el registro invima, registro sanitario ica para poder salir al mercado con algunos subproductos ya que tienen una pequeñas empresas para poder transformar sus producto.</p>





**Cadena Productiva de plantas Aromaticas y Medicinales en el Valle Del Cauca**

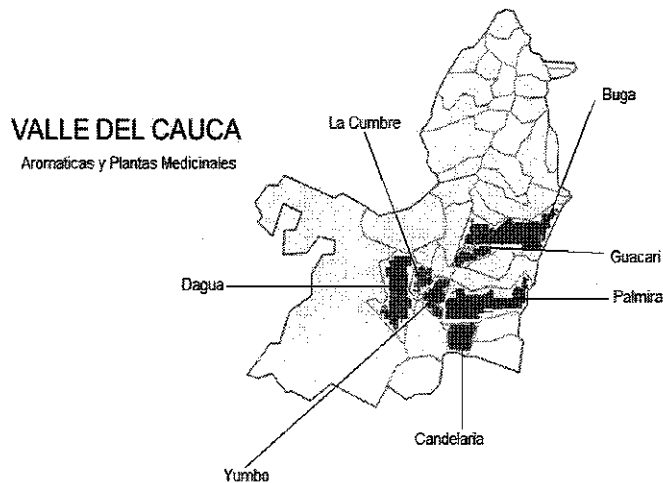


A nivel nacional el área cultivada en Aromáticas es de 81.352 has de las cuales 240 has aproximadamente se encuentran en el Valle del Cauca; en cuanto a la producción a nivel nacional hay una producción aproximada de 241.487 ton y en el Departamento del Valle unas 1.090 ton anuales. (Dane & Secretaria De Agricultura, 2015.)

La producción en el departamento del Valle por variedades es la siguiente.

<b>Variedad</b>	<b>Municipios</b>	<b>No de Has</b>
<b>Aromáticas</b>	Buga	<b>240.4 Has</b>
	Dagua	
	Candelaria	
	Guacari	
	La Cumbre	
	Palmira	
	Yumbo	

## Ubicación geográfica de los cultivos de plantas Aromáticas y Medicinales.



### Actores que participan de la cadena productiva de plantas Aromáticas y Medicinales

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia (MADR), con la participación de productores, comerciantes, transformadores, consumidores e investigadores, conformó en 2004 la cadena de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y afines (PAMC), haciendo énfasis en 'usos' y potencial económico (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2009). Las plantas aromáticas tienen usos condimentario, medicinal, ornamental, cosmético y otros. Las formas de uso/consumo son: en fresco, deshidratado y como aceite esencial.

La importancia que han venido tomando las plantas aromáticas, condimentarias y medicinales es tal, que en Octubre del 2006 fue promovida como Cadena Productiva Nacional, apoyada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y la Secretaria de Agricultura y Pesca del departamento del Valle del Cauca.

Para el 2007 fue incluida en la Agenda Nacional por parte del Ministerio un recurso a la cadena de plantas aromáticas, condimentarias, medicinales y aceites esenciales para que presenten proyectos que apoyen las iniciativas de investigación y mejoramiento de esta.

### **Productores:**

La mayoría son independientes, asociados existe un pequeño grupo de 22 productores, que Están representados en Biohuertos (Bitaco) que tiene una producción en mayor escala cuyos productos son Orgánicos tienen comprador garantizado y la cual opera como centro de acopio e intermediario con los otros productores.

A nivel departamental en el Valle del Cauca, los cultivos de Aromáticas y plantas Medicinales se encuentran principalmente en los municipios de La Cumbre, Yumbo, Buga, Candelaria, Dagua, Guacari y Palmira. Los actores que se han identificado son los siguientes:

### **Asociaciones:**

- Asociación De Mujeres Esperanza Rural 25 pequeños productores que agrupa los productores de La Olga.
- Progreseemos De Yumbillo Asociación de 15 pequeños productores que agrupa los productores de Yumbillo – Salazar - alto Dapa.
- Arohuertas el diamante que agrupa 5 productores de Bitaco.
- Se identifica Agrícola Himalaya con su marca Hindú, lidera el mercado del té y las aromáticas en Colombia es una empresa privada de grandes extensiones ubicada en Municipio La Cumbre que produce, exporta , importa y transforma Plantas aromáticas.

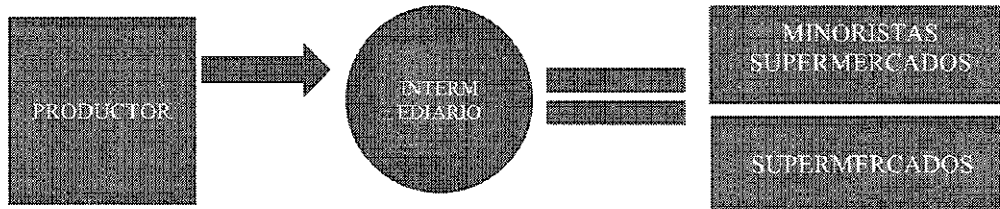
### **Insumos:**

- Cooperativa Cafeoccidente (Yumbo – Cali).
- Agro diez (Cali).
- Insumos Parra (Yumbo).
- De Ganado (Cali)
- Y pequeños comercializadores de insumos agrícolas en los municipios que hacen parte de la cadena a nivel departamental

### **Comercio:**

Las centrales de abasto de Cavasa, Mayorista Santa Helena, Galería Alameda, Galería El porvenir, Galerías Municipales, Sedama , Intermediarios particulares, Supermercados La 14, Supermercados Belalcazar, El Éxito, Superinter, Mercamio, Olímpica, Thermoaromas, Parmes, Te Hindú.  
Entidades Académicas y de investigación: Universidad del Valle.

## Eslabones de la cadena productiva a nivel departamental



### Productores:

Se han identificado 270 pequeños productores los cuales la mayoría trabajan independientes, un pequeño grupo está asociado así:

- Asociación De Mujeres Esperanza Rural ubicada en el Municipio de Yumbo, Asocia 25 pequeños productores y cultiva aproximadamente 10 Has.
- Progreseemos De Yumbillo Asociación ubicada en Yumbo, asocia 15 pequeños productores y cultiva aproximadamente 30 Has.
- Arohuertas el diamante Ubicada en el Municipio de La cumbre, asocia 5 pequeños productores y cultiva aproximadamente 3 Has.
- Agrícola Himalaya Empresa Privada ubicada en el Municipio de La Cumbre lidera el mercado del té y las aromáticas en Colombia produce, exporta, importa y transforma con Grandes extensiones de tierra.

<b>ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE AROMATICAS</b>				
<b>CADENA</b>	<b>Asociación</b>	<b>No productores</b>	<b>Municipio</b>	<b>No de has cultivadas</b>
<b>Aromáticas</b>	Esperanza rural	25	Yumbo	10
	Progreseemos	15	Yumbo	30
	Arohuertas	5	La cumbre	3
<b>Total</b>		<b>45</b>		<b>43</b>

Fuente: Los datos de estas Asociaciones, fueron suministrados por los representantes legales de cada una de las Asociaciones en entrevistas durante esta investigación en el 2016.

### Transportadores:

Cada productor se encarga de llevar sus productos a través de contratistas individuales o cada productor lleva el producto hasta el centro de acopio de las Asociaciones o transportadores contratados por intermediarios locales compran el producto a puerta de finca.

### **Intermediarios o Acopiadores**

Están los centros de acopios de las asociaciones o algunos productores tienen su centro de acopio en el cual colectan y compran el producto a otros productores haciendo las veces de intermediarios para así poder cumplir con sus pedidos y contratos.

Intermediarios particulares que compran a puerta de finca y llevan el producto a supermercados de las ciudades intermedias del valle del cauca como Cali, Buga, Tulua. Agrícola Himalaya: Empresa productora y comercializadora ubicada en el Municipio de la Cumbre.

Thermoaromas: comercializadora ubicada en el Municipio de Yumbo.  
Parmes: Comercializadora ubicada en Cali.

### **Procesadores:**

Se vende el producto en fresco.  
Agrícola Himalaya: Productora, comercializadora y procesadora ubicada en Municipio de la cumbre

### **Distribuidores:**

Central de Abasto Cavasa: reconocidos como Plataforma Estratégica de Negocios Agroalimentarios, facilitadora de la ejecución de políticas públicas asociadas, con criterios de competitividad, sostenibilidad e inclusión social.

Santa Helena: Plaza Mayorista de Cali. En la cual se encuentran los antiguos comercializadores de productos agrícola de la ciudad que no quisieron trasladarse a Cavasa por la ubicación que tienen en la ciudad.

Supermercado Cañaverál: Es una empresa privada con sede en diferentes municipios del Valle del cauca.

### **Consumidor final:**

Población de Cali, Tuluá, Buga, Palmira, Jamundí y población local.

### **Aliados:**

Administraciones Municipales y Umatas de los Municipio de La Cumbre, Yumbo, Buga Y Argelia Ministerio de Agricultura, Gobernación del Valle del Cauca, Secretaria de Agricultura Departamental, la Fundación Colombiana para la Farmacia Natural FUNDACOFAN, SENA, ICA, FINAGRO entre otros.

## **Análisis de Precios**

Se realizaron visitas de campo donde los productores para establecer el área plantada de cada cadena productiva, para saber cuánto producto se logran por unidad de área y a qué precio se venden por unidad de superficie.

Identificación de costos de producción, basados en entrevistas con productores de cada cadena.

Identificación de costos de venta en cada eslabón, con un seguimiento al comportamiento del precio a través de los meses.

Se utilizó la información de las centrales de abasto (mayoristas que registra diariamente el Dane en su Boletín de mayoristas), se realizan visitas a las plazas de mercado y supermercados para realizar verificación de precios.

Una vez identificados los precios de cada eslabón cada mes; se saca el porcentaje de ganancia que hay entre cada uno con relación al eslabón que le antecede.

### **Costos de producción por Ha de Aromáticas:**

Se identificó que el costo por Ha de plantas Aromáticas es aproximadamente de \$ 6.000.000

Los pequeños productores no tienen claridad sobre los costos de producción en su totalidad y por lo cual los datos no son más precisos.

Nos basamos en los productores con mayor experiencia en esta cadena y en los datos que nos ofrecieron las Umatas de cada Municipio.

### **Tendencia de precios en los últimos meses:**

La tendencia en los últimos 6 meses ha bajado excepto el mes de octubre donde tuvo un alza considerable en centrales de abastos, Galerías y Supermercados; a Puerta de Finca

El Precio por kilo fluctúa entre \$1.000 - \$1.500.

### **Precio en Finca:**

Los precios a Puerta de Finca presentados corresponden a la información tomada directamente de los productores y asociaciones.

El Precio es afectado debido a los cambios climáticos, en el mes de Noviembre los cultivos han sido afectados por el invierno y el precio oscila entre los \$700 - \$ 1.000 el Kilo.

PRECIOS EN SUPERMERCADOS EN EL VALLE DEL CAUCA					
KG					
FECHA	Julio 23-29 KL	Agosto 20-26 KL	Sept 17-23 KL	Octubre 8-14 KL	Noviembre KL
AROMATICAS	11.500	11.500	12.500	12.500	12.500

### Precios de Exportación:

Las aromáticas tienen gran demanda en el mercado internacional, en especial para usos culinarios, porque estos productos poseen un aroma y un sabor especial, propios para la preparación de salsas y alimentos. Los principales productores son algunos países latinoamericanos, como Argentina, Perú, Ecuador, México y Colombia.

El mercado de aromáticas y plantas medicinales, es un mercado que aunque es muy joven se viene desarrollando de tal forma que la demanda de estos productos cada vez es mayor a nivel nacional. De esa misma manera se ve un comportamiento ascendente en las exportaciones de plantas aromáticas y medicinales.

“Se puede observar una gran oportunidad para que esta cadena productiva a nivel departamental siga creciendo y desarrollándose convirtiéndose en alternativa viable en el futuro cercano, ya que la región pacífica del departamento podrá competir con el gran número de especies de plantas nativas que no han sido explotadas ni valoradas ni a nivel regional o nacional para que sean incluidas en los registros del Invima y puedan ser comercializadas a nivel general”. (Secretaría de Agricultura y Pesca)

Actualmente en el departamento del Valle del Cauca, las Aromáticas y Plantas Medicinales con los productores que se han identificado aún no están en proceso de exportación.

- **Análisis de precios de venta departamental.**

En el siguiente cuadro se puede observar los precios de venta en los diferentes eslabones de la cadena del Aguacate

Municipio	Aromáticas	Productor	Asociación	Centrales de Abasto	Plazas Mercado	Supermercados
La Cumbre	Aromáticas	\$ 880	\$968	\$1.248	\$1,235	\$12,100
Yumbo	Aromáticas	\$ 1.120	\$1,232	\$1.248	\$1.235	\$12,100

De acuerdo al cuadro anterior el margen de ganancia entre los eslabones identificados es el siguiente:

<b>PRECIOS EN PUERTA DE FINCA EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23- 29 KL	Agosto 20- 26 KL	Sept 17- 23 KL	Octubre 8-14 KL	Noviembre KL
<b>AROMATICAS</b>					
<b>YUMBO</b>	1.250	1.250	1.000	1.250	850
<b>LA CUMBRE</b>	1.100	1.000	1.000	800	500

**Precios en Centrales de Abasto**

Los precios presentados se lograron a través de información con vendedores en Cavasa, y visitas realizadas en las centrales de Abasto según boletín semanal de precios mayoristas del Dane.

<b>PRECIOS EN CENTRALES DE ABASTO EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23- 29 KL	Agosto 20- 26 KL	Sept 17- 23 KL	Octubre 8-14 KL	Noviembre KL
<b>AROMATICAS</b>	2.000	1.050	944	1.250	1.000

**Precios en Plazas Mayoristas:**

Los precios presentados se lograron a través de información con vendedores en Santa Helena, visita realizadas a Galerías y los precios del boletín semanal de precios mayoristas del Dane.

<b>PRECIOS EN PLAZAS EN EL VALLE DEL CAUCA</b>					
<b>KG</b>					
FECHA	Julio 23- 29 KL	Agosto 20- 26 KL	Sept 17- 23 KL	Octubre 8-14 KL	Noviembre KL
<b>AROMATICAS</b>	1.500	1.000	1.000	1.625	1.050

**Precios en Supermercados:**

Los precios presentados se lograron a través de información en visitas realizadas en el supermercado la 14 y el Exito.



- Entre el productor y la asociación es de 10%
- Entre el Productor y las centrales de abasto es de 41,10%
- Entre el Productor y las plazas de mercado es de: 40.3%
- Entre el Productor y los supermercados es de: 1275%.

Los supermercados de cadena compran directamente a las Asociaciones o a los productores.

- **Debilidades identificadas y recomendaciones a nivel departamental.**

### Falta Capital

Los agricultores por falta de capital se ven obligados a vender sus productos de contado para poder suplir sus necesidades básicas, muchos de ellos prefieren vender su producto a través de los intermediarios, quienes pagan el producto de contado a menor precio.

### Capacitación:

La capacitación sobre el sistema productivo, procesamiento y comercialización resulta de trascendental importancia para aumentar los rendimientos, mejorar la calidad y perfeccionar el sistema de comercialización. De este modo, los involucrados lograrán un mayor margen de rentabilidad.

Las instituciones locales no tienen líneas ni programas de desarrollo tecnológico para los productores locales.

### Asociatividad:

Las asociaciones identificadas no cumplen realmente con las funciones como tal para beneficiarse al estar asociados, son más un requisito para lograr un volumen de producto para comercializar.

Por eso es de vital importancia apoyar a los productores para la conformación de asociación, para acogerse a los beneficios del comercio justo, desarrollando estrategias de formación y práctica que les permita el desarrollo de una infraestructura administrativa mínima para su funcionamiento de acuerdo a la normatividad existente y por otra parte la articulación a cadenas de comercialización que garanticen y den seguridad a los socios para entregar sus productos y ser comercializados.

### Altos costos en los insumos:

Los altos costos en los insumos, para la siembra y el mantenimiento de los cultivos afectan a los productores ya que la mayoría no usan todos los insumos necesarios, afectando así la calidad de su producción.

### Certificación:

Es necesario procesos de certificación y tecnificación BPA y BPM para facilitar los procesos.

### Comercialización:

La mejora de esquemas de comercialización y la eliminación de intermediarios permitirá la sostenibilidad en términos de beneficios en las variables de precio de venta del productor. Su mayor aprovechamiento radica en su venta como producto fresco y la comercialización se realiza principalmente en las plazas de mercado y supermercados de Cali.

El valor agregado de las aromáticas es bajo. Lo que más se realiza es la clasificación y en algunos casos la deshidratación.

### Falta de mano de Obra:

La agricultura ya no es la única o principal actividad económica de los productores, esta se orienta a otros sectores más dinámicos. La mayoría superan los 50 años y confirman esta tendencia.

Los Productores y sus familias trabajan como jornaleros, por la falta de mano de obra y la economía que manejan.

### **Recomendaciones**

- instituciones del estado como el MADR, la gobernación y Alcaldías en alianza con la Cámara de Comercio, deben convocar a las grandes superficies para crear alianzas y un precio estable que favorezca al productor.
- Apoyo en los procesos de certificación BPA-BPM.
- Apoyar los procesos de certificación y tecnificación para facilitar la comercialización y exportación.
- Apoyar proceso técnicos orientados a dar un valor agregado al producto como la deshidratación y obtención de aceites esenciales que lograrían fortalecer y mejorar los ingresos de los productores.
- crear asociaciones para poder participar en el mercado con una oferta significativa y estable que le permita acceder con más competencia.
- propiciar acuerdos comerciales que favorezcan a las asociaciones y a los pequeños productores.

- Apoyo técnico y administrativo para poder cumplir con las especificaciones técnicas de las grandes superficies.
- Implementar estrategias de formación y acompañamiento para fortalecer procesos administrativos, de producción y comercialización.

**Cadena Productiva de Cítricos en el Valle Del Cauca**

Actividades Específicas	Contenidos	Desarrollo
<b>Caracterización de Actores</b>	Identificación de cadenas productivas y su importancia en el desarrollo de los respectivos municipios	Se están gestionando las diferentes reuniones y actividades para la recolección de información con los entes administrativos, productores y asociaciones ( Actividad para el mes de Julio)
	Descripción general de las cadenas identificadas: (municipios, organizaciones)	<p>A nivel nacional existen 27.000 hectáreas sembradas de cítricos, pero solo 13.000 se encuentran tecnificadas. Caldas, Quindío, Risaralda y el norte del Valle, así como algunas áreas de los Llanos Orientales, la Costa Atlántica y Antioquia, son las regiones con el mayor número de cultivos tecnificados.</p> <p>En el Valle, 41 de los 42 municipios cultivan cítricos; en la actualidad, de acuerdo con la Unidad Regional de Planificación Agropecuaria (Urpa), existen 3.441 hectáreas sembradas. El mayor productor es Alcalá con 950 hectáreas, pero también se destacan Caicedonia, Ulloa, Sevilla y Jamundí, el único municipio ubicado por fuera de la zona norte.</p>
	Identificación de actores en cada cadena	A comienzos del 90 los cultivadores de naranja, lima tahití y mandarina resolvieron unirse, así que convocaron a una reunión en Alcalá con el propósito de conformar una asociación que brindara capacitación y se encargara de divulgar nuevas tecnologías. Nació entonces, la Asociación Nacional de Citricultores (Asocítricos)
	Asociaciones de Productores que tenga en cuenta aspectos como ( Nombre, Personería Jurídica, Ubicación de la Asociación, Datos de Contacto, Número de Asociados, tipo de Cultivos que producen , cantidades de producción ,hta cultivadas, Tipo de productos, cantidades de productos, cantidades de comercialización por	<p><b>ASOCAMPOALEGRE:</b> Representante legal: Wilman Murillo            Celular: 314 513 28 13            Con 211 asociados            Cuota mensual por asociado: \$10.000</p> <p><b>GAOA:</b> : Representante legal: Isabel Ramírez            Celular: 312 770 81 20            Con 200 asociados</p> <p><b>AGROPECOR:</b> Representante legal: Yolanda Domínguez            Celular: 312 744 77 14            Con 32 asociados</p> <p><b>ASOALCAMPO:</b> Representante legal: Esperanza Ramírez Aguirre</p>

	<p>producto, aspectos administrativos de la Asociación, Rut, contabilidad, personal administrativo, aliados, con quienes comercializan, transporte de productos comercializados.</p>	<p><b>AGROSURVA:</b> Representante Legal: Aicardo Mancilla Celular: 3117234454</p> <p><b>ASOQUIFA:</b> Representante Legal: Silvio Mesú Celular: 313 643 65 28 Con 15 asociados fundadores y 45 asociados aportantes de producto</p> <p><b>FUNAFROQUINA:</b> Representante Legal: Adelmo Mosquera Encargado: Alvaro Torres Celular: 313 774 48 94 Con 30 asociados</p> <p><b>PALLENQUE 5:</b> Representante Legal: Armando Vásquez, Celular: 310 750 56 92 Con 100 asociados</p>
--	--	--

<b>Análisis comercial y de mercado</b>	Identificación de tendencias de los precios de los productos.	<p>Los precios que a continuación se analizan han sido recolectados por la División de Precios de Mercados, en el Mercado Mayorista de cavaza y las Asociaciones Agricultores La cual están ubicadas en el valle del cauca</p> <p>Se han analizado el precio de tres variedades de cítricos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ü Naranja Valencia</li> <li>ü Limón Pajarito</li> <li>ü Mandarina</li> </ul> <p>Las tendencias de la <b>Naranja Valencia</b> en el Valle del Cauca es: <b>a la Baja</b>, tiene un precio entre \$650 y \$700. En ciudades como:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Precio mínimo</th> <th style="text-align: center;">precio máximo</th> <th style="text-align: center;">precio medio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cali cavaza</td> <td style="text-align: center;">600</td> <td style="text-align: center;">700</td> <td style="text-align: center;">650</td> </tr> <tr> <td>Cali jamundi</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: center;">650</td> <td style="text-align: center;">550</td> </tr> <tr> <td>Andalucía</td> <td style="text-align: center;">600</td> <td style="text-align: center;">850</td> <td style="text-align: center;">600</td> </tr> </tbody> </table> <p>Las tendencias de <b>Limón Pajarito</b> en el Valle del Cauca es: <b>a la alza</b>, tiene un precio entre \$2000 y \$3000. En ciudades como:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Precio mínimo</th> <th style="text-align: center;">precio máximo</th> <th style="text-align: center;">precio medio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cali cavaza</td> <td style="text-align: center;">2.500</td> <td style="text-align: center;">3.000</td> <td style="text-align: center;">2.717</td> </tr> <tr> <td>Cali jamundi</td> <td style="text-align: center;">1800</td> <td style="text-align: center;">2500</td> <td style="text-align: center;">2400</td> </tr> <tr> <td>Andalucía</td> <td style="text-align: center;">2350</td> <td style="text-align: center;">2450</td> <td style="text-align: center;">2650</td> </tr> </tbody> </table> <p>Las tendencias de la <b>Mandarina</b> en el Valle del Cauca es: <b>a la alza</b>, tiene un precio entre \$2000 y \$3000. En ciudades como:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Precio mínimo</th> <th style="text-align: center;">precio máximo</th> <th style="text-align: center;">precio medio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cali cavaza</td> <td style="text-align: center;">1.000</td> <td style="text-align: center;">1.417</td> <td style="text-align: center;">1.208</td> </tr> <tr> <td>Cali jamundi</td> <td style="text-align: center;">1350</td> <td style="text-align: center;">1550</td> <td style="text-align: center;">1350</td> </tr> <tr> <td>Andalucía</td> <td style="text-align: center;">1650</td> <td style="text-align: center;">2100</td> <td style="text-align: center;">2500</td> </tr> </tbody> </table>		Precio mínimo	precio máximo	precio medio	Cali cavaza	600	700	650	Cali jamundi	500	650	550	Andalucía	600	850	600		Precio mínimo	precio máximo	precio medio	Cali cavaza	2.500	3.000	2.717	Cali jamundi	1800	2500	2400	Andalucía	2350	2450	2650		Precio mínimo	precio máximo	precio medio	Cali cavaza	1.000	1.417	1.208	Cali jamundi	1350	1550	1350	Andalucía	1650	2100	2500
		Precio mínimo	precio máximo	precio medio																																														
Cali cavaza	600	700	650																																															
Cali jamundi	500	650	550																																															
Andalucía	600	850	600																																															
	Precio mínimo	precio máximo	precio medio																																															
Cali cavaza	2.500	3.000	2.717																																															
Cali jamundi	1800	2500	2400																																															
Andalucía	2350	2450	2650																																															
	Precio mínimo	precio máximo	precio medio																																															
Cali cavaza	1.000	1.417	1.208																																															
Cali jamundi	1350	1550	1350																																															
Andalucía	1650	2100	2500																																															
Análisis compartido con	Los departamentos de la región son:																																																	

otros departamentos de la región

- Eje Cafetero
- Valle del Cauca
- Tolima
- Caldas
- En comparación con otros departamentos de la región en Naranja Valencia los precios se encuentran así:

PRECIOS COMPARATIVOS DE NARANJA VALENCIA EN LA REGIÓN	Eje Cafetero	Valle del Cauca	Tolima	Caldas
	\$600	\$500	\$500	\$600

En comparación con otros departamentos de la región en Limón Pajarito los precios se encuentran así:

PRECIOS COMPARATIVOS DE LIMÓN PAJARITO EN LA REGIÓN	Eje Cafetero	Valle del Cauca	Tolima	Caldas
	\$1.600	entre \$700 y \$1500	entre \$850 y \$900	entre \$1.200 y \$1.500

En comparación con otros departamentos de la región en Mandarina los precios se encuentran así:

PRECIOS COMPARATIVOS DE MANDARINA EN LA REGIÓN	Eje Cafetero	Valle del Cauca	Tolima	Caldas
	Entre \$900 y \$1800	entre \$900 y \$1800	entre \$1.920 y \$2.000	entre \$1.760 y \$2.640

**FUENTE**

[interletras.com/manualcci/Desempeno\\_prod/princ\\_prod\\_mapas/pri](http://interletras.com/manualcci/Desempeno_prod/princ_prod_mapas/pri)

	<p>Identificación planes, programas o proyectos, convenios en la región zona que apoyan la comercialización</p>	<p>nc_prod03.htm</p> <p>La Unión, Valle, 16 de nov. Con una inversión inicial de \$10.000 millones destinados por el Ministerio de Agricultura, arrancó el Plan Frutícola del Valle, el cual beneficiará a más de 5.000 familias que derivan su sustento del cultivo de frutas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficia a 42 municipios del Valle e incluirá 13 tipos de frutas: cítricos, aguacate, mora, papaya, melón, maracuyá, piña, lulo, mango, chontaduro, bananito, fresa y uva.</li> <li>• Más de 5 mil familias vallecaucanas beneficiadas.</li> <li>• Sector de las frutas es extraordinariamente ganador en los TLC, indica ministro de Agricultura, Rubén Darío Lizarralde.</li> </ul> <p>El anuncio lo hizo el jefe de la cartera agropecuaria, Rubén Darío Lizarralde, en un foro que se llevó a cabo en el municipio de La Unión, Norte del Valle.</p> <p>Allí, el Ministro, los directores, gerentes y altos funcionarios de las entidades adscritas al Ministerio, dentro de la gira para construir el Gran Pacto Social por el Agro, escucharon las necesidades y las propuestas de los habitantes de esta región.</p> <p>El funcionario destacó que los tratados de libre comercio son una extraordinaria oportunidad para la producción de frutas, la cual debe ser aprovechada. "Es impresionante cómo en otros países, miran hasta con cierta envidia, nuestro potencial frutícola, en cuanto variedades, tamaños, calidades y condiciones del suelo y clima", dijo.</p> <p>Al respecto del Plan Frutícola para el Valle, el Ministro Lizarralde indicó que el objetivo de esta iniciativa busca mejorar las condiciones de productividad de los pequeños productores, incrementado su capacidad logística, institucional, con criterios de sostenibilidad ambiental social y económica.</p> <p>Este se desarrollará en 42 municipios del Valle e incluirá 13 tipos de frutas: cítricos, aguacate, mora, papaya, melón, maracuyá, piña, lulo, mango, chontaduro, bananito, fresa y uva.</p> <p>El titular de la cartera agropecuaria señaló que el impacto y los resultados que generará este Plan en el sector rural del Valle, compensa con creces el esfuerzo que el Gobierno está haciendo en la región.</p>
--	---	---

"En este proyecto y en todos los que impulsa el Gobierno, es importante mirar los resultados, más allá del apoyo económico. Mirar aspectos como la rentabilidad que nos va a dar, la estabilidad en el negocio, entre otros" agregó Lizarralde.

Los ejes fundamentales de esta acción en el Valle, tienen que ver con el mejoramiento de la productividad y competitividad; la preparación de sector frutícola en potencialidades de exportación; el impulso del ordenamiento productivo y organización empresarial de los productores y la generación de empleo.

Por su parte el secretario de Agricultura del Valle, Juan Guillermo Valencia de la Torre, calificó de un paso fundamental para este departamento el inicio de este plan que busca llevar la producción de frutas en el Valle a un nivel agroindustrial y exportador.

"Proyectos como este permiten que lo económico sea sostenible, ambientalmente sustentable y amigable y lo social perdure en el tiempo", manifestó Valencia de la Torre.

El Plan se ejecutará mediante un convenio entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, la Gobernación del Valle del Cauca y CORPOICA, la Universidad Nacional de Colombia y la Fundación Universidad del Valle – FUV.

La Fundación Universidad del Valle se encargará de desarrollar 18 proyectos del Plan, cuyo valor asciende a los \$8.365.665.500 relacionados con desarrollo tecnológico, actualización tecnológica a extensionistas y asistencia técnica especializada y transferencia tecnológica.

Por su parte, la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, CORPOICA, desarrollará un proyecto de multiplicación de semilla de piña, el cual cuenta con recursos de \$630 millones.

La Universidad Nacional llevará a cabo un programa de control fitosanitario para frutales con potencial productivo y exportador en el Valle del Cauca, este componente tiene asignados \$1.104 millones.

**DATOS IMPORTANTES:**

- El Valle del Cauca es el principal departamento productor de Uva en Colombia al concentrar el 85.3 % del área nacional, el 86.9% de la producción nacional, y unos rendimientos promedios de 10.9 t/ha.
- Gracias a la buena oferta ambiental, la aplicación de paquetes tecnológicos de punta y utilización de materiales de siembra certificados, lidera la producción de la variedad de piña para



		<p>exportación MD2. La producción en el Departamento del Valle del Cauca se concentra especialmente en los municipios de: Dagua, Restrepo, La Cumbre, Vijes, Caicedonia, Buga, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle es el principal departamento productor de papaya en Colombia al concentrar el 17.1 % del área nacional y el 37.5% de la producción nacional. El APHIS, determino el Norte del Valle como zona apta, (vigilancia y control de mosca de la fruta), para la exportación de papaya hacia los EEUU.</li> <li>• Se requiere la implementación de plantas de tratamiento hidrotérmico (tratamiento poscosecha), iniciativa liderada por APROCOL.</li> <li>• El departamento del Valle del Cauca es el séptimo departamento en área sembrada y producción de aguacate en Colombia. Los cultivos están representados en aguacates criollos (Palmira, Restrepo, Candelaria, Puerto Tejada, Andalucía, Calima y Darién), papelillos (Caicedonia, Sevilla, El cerrito, Yocotó y Alcalá); y Hass (Versalles, La Unión, Argelia, Roldanillo, Sevilla y Caicedonia).</li> <li>• Los cítricos que produce el Valle son: naranjas dulces tipo valencia y lima ácida Tahití y, la producción se concentra en el Norte del departamento. Los principales municipios productores de cítricos son: Cali, Alcalá, Anserma Nuevo, Argelia, Bolívar, Buga, Buga La grande, Calcedonia, Candelaria, Cartago, Dagua, El Águila, El Cerrito, El Novio, Florida, Ginebra, Jamundí, La Cumbre, La Unión, La Victoria, Obando, Palmira, Pradera, Restrepo, Rio frío, Roldanillo, San Pedro, Sevilla, Toro, Trujillo, Tuluá, Ulloa, Vijes, Yotoco, Yumbo y Zarzal.</li> <li>• Las siembras de mango en el Departamento se encuentran concentradas en los municipios de Palmira, Cartago y Trujillo; con una participación del 0,57% en el área nacional.</li> </ul> <p><b>Fuente</b><a href="https://www.minagricultura.gov.co/.../Con-\$10-mil-millones-arranca-Plan-Fruticola-p...">https://www.minagricultura.gov.co/.../Con-\$10-mil-millones-arranca-Plan-Fruticola-p...</a></p> <p>Con \$10 mil millones arranca Plan Frutícola para el Valle</p>
	<p>Identificación de necesidades de comercialización en posibles compradores.</p>	<p>Producción y comercialización de cítricos en el valle del cauca</p> <p><b>Generalidades.</b></p> <p>La citricultura es la actividad agrícola que se dedica al cultivo de productos que contienen ácido cítrico o sabor citrino, tales como el limón, la naranja y la mandarina. En Colombia, se expandió y desarrolló rápidamente, hasta alcanzar buenos niveles de</p>

tecnificación en los cultivos y mejoras en el manejo pos cosecha.

En los cultivos tecnificados se pueden obtener rendimientos medios de 45 ton/ha/año, mientras que en los cultivos tradicionales este promedio es de 10 ton/ha/año. El momento de la cosecha varía según las temporadas de lluvias, que influyen directamente en la floración, determinando también la cantidad y calidad del producto. A pesar de lo anterior los mayores picos productivos se presentan en los meses de junio a agosto.

Los cítricos representan el 22 % total de la producción mundial de frutales. En 1996 el país contaba con 46.172,8 hectáreas sembradas, de las cuales 10.558,3 se encontraban en la zona cafetera (Quindío, Caldas, Risaralda, Norte del Valle y el suroeste de Antioquia), cifra que representaba un 22.91% del área sembrada nacional. Los principales municipios productores de cítricos en la región son Manizales, Anserma, Palestina y Chinchiná, en Caldas; Montenegro, La Tebaida, Quimbaya y Armenia, en Quindío, Pereira, Marsella y Belén de Umbría, en Risaralda. Las áreas plantadas y productivas de cítricos en el centro de país para el año de 1998, según datos URPA, se distribuyen según se presenta en la Tabla 1.

**Tabla 1. Áreas plantadas y en producción en el Eje Cafetero**

DEPARTAMENTO	AREA PLANTADA	AREA PRODUCTIVA
Antioquia (suroeste)	2.194	2.105
Caldas	2.713	2.575
Risaralda		
Tecnificada	1.965	1.305
Tradicional	170	170
Quindío		
Tecnificada	2.092	1.314
Tradicional	155	36
Valle del Cauca (Norte)	4.153	3.517
<b>TOTAL</b>	<b>13.442</b>	<b>11.022</b>

Fuente: Funcionarios URPA de la región. Entrevistas personales.

**Situación actual de cítricos en la región**

La Corporación Colombia Internacional ha recogido testimonios en el Comité de Cafeteros de Risaralda y en la gerencia de Asocítricos, los cuales manifiestan que en los departamentos de Risaralda y Quindío no se cuenta con cultivos tradicionales de cítricos. La zona cafetera cuenta con buenas características para la producción y comercialización de cítricos ya que, además de presentar excelentes condiciones agroecológicas, cuenta con adecuada infraestructura, con empresarios organizados y con una agremiación (Asocítricos). Adicionalmente la cercanía de las zonas de producción a los principales centros de consumo facilita el envío de los productos a los mercados. A todo lo anterior se suma la existencia, en la zona, de cuatro empresas transformadoras de cítricos.

**Tabla 2. Empresas procesadoras en el Eje Cafetero**

Departamen to	Empresa	Capacidad de procesamiento de producto fresco Ton/ha/año
Caldas	Passicol	7.000
	Frutasa	13.000
Quindío	Cicolsa	50.000
Antioquia	Frutrópico	40.000
<b>TOTAL</b>		<b>110.000</b>

Aunque la demanda de jugos para el consumo nacional es alta, en este momento continuamos recurriendo a la importación de los mismos, dado que la calidad de nuestras frutas no es óptima en cuanto a los requerimientos que exige la industrial, y corregir tal situación genera altos costos de producción, evitando que sea competitiva con los concentrados importados ya que se necesitaría gran cantidad de producto fresco para conseguir los resultados esperados. La poca producción regional, como consecuencia de drásticos cambios climatológicos y la preferencia por el consumo en fresco, al cual se destina la mayor parte de la producción, hacen que en este momento las plantas establecidas en la región no estén procesando cítricos.

La población cítrica nacional está distribuida de la siguiente manera:

- 75% en naranjas,
- 10% en mandarina; y
- 15% en otras especies (incluyendo toronja y limas ácidas).

La mayor parte de los cultivos se destina a la producción de naranja valencia. Las áreas sembradas con tangelo han sido afectadas por problemas fitosanitarios que han conducido a la erradicación de algunos cultivos y a disminuir las siembras de dicha especie.

Las variedades de mayor comercialización en la región son la naranja valencia, la mandarina onecco y el limón tahití, que se distribuyen con muy buena presentación siempre limpios y en muchos de los casos empacados en redcillas plásticas con aproximadamente un kilo de peso o a granel en canastillas plásticas de fondo liso. La mandarina arrayana que se cultiva en la región sale hacia otros centros de consumo especialmente el Valle del Cauca ya que en la región solo se consume en temporadas de escasez de la mandarina onecco, estas se transportan y comercializan en canastillas con capacidad para 10 kg. de peso. Desde esta región en algunas oportunidades sale naranja valencia de tamaño pequeño para otras regiones especialmente la costa Atlántica de donde se prefiere ya que al consumidor esta debe ser vendida por unidades.

En el caso de la toronja que se cultiva en pocas áreas cuenta con un mercado especializado en los almacenes de cadena, donde solo se aceptan producto de primera calidad. En cuanto al limón común, el municipio de La Dorada cobra importancia por cuanto allí se acopia el producto que se cosecha de árboles sembrados tradicionalmente para sombrero del ganado en diferentes municipios aledaños, que es distribuido especialmente hacia Medellín y Bogotá, sin ninguna labor poscosecha, en bultos de 65 kilos aproximadamente.

La región dispone también de varias empresas comercializadoras de cítricos que se encargan de suministrar el producto a supermercados e industrias procesadoras dentro de las que se encuentran, Frutas Cambia en Caldas, y Jaibaná y Entre Ríos en Risaralda. La empresa Entre Ríos merece especial atención ya que entrega sus productos a cadenas de supermercados y plazas o centrales mayoristas en los departamentos de Antioquia, Cundinamarca y Valle del Cauca; es una empresa de tipo familiar, con integración vertical, donde el productor es autónomo, pero recibe las señales para la recolección y siembra por parte de la comercializadora.

Casi todos los productos salen desde el huerto hacia los centros de consumo, dándoseles de antemano el valor agregado por el

		<p>proceso de selección, lavado, encerado, clasificación y empackado a la que es sometida la fruta. Esta empresa está ubicada en la zona rural del municipio de Pereira, donde se produce principalmente naranja valencia, tangelo, Washington, mandarina onecco, mandarina arrayana limón tahití y limón común, además de diferentes variedades de aguacate y otras frutas.</p> <p><b>Características del mercadeo</b></p> <p>Según la Norma Técnica Colombiana número 4086, los requisitos generales para la presentación y comercialización de cítricos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se debe tener en cuenta que los frutos sean enteros.</li> <li>• Deben tener la forma característica de la variedad.</li> <li>• Deben presentar cáliz.</li> <li>• Deben estar sanas (libres de ataques de insectos y/o enfermedades que demeriten la calidad interna del fruto).</li> <li>• Deben estar libres de humedad externa anormal producidas por mal manejo en las etapas de postcosecha (recolección, acopio, selección, clasificación, adecuación, empaque, almacenamiento, y transporte).</li> <li>• Deben estar exentas de cualquier olor o sabor extraños (provenientes de otros productos, empaque o recipiente y/o agroquímicos, con los cuales haya estado en contacto).</li> <li>• Deben presentar aspecto fresco y consistencia firme.</li> <li>• Deben estar exentas de materiales extraños (tierra, polvo de agroquímicos y cuerpos extraños) visibles en el producto o su empaque.</li> </ul> <p>El contenido de cada unidad de empaque debe ser homogéneo y estar compuesto únicamente por frutos del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre. La parte visible del empaque debe ser representativa del conjunto. Empaques limpios canastillas plásticas de fondo liso con capacidad máxima de 22 kg. en naranja valencia y 20 kg. en naranja tangelo.</p>
	<p>Análisis de la información registrada</p>	<p>En el renglón productivo de naranja valencia en el Valle del Cauca, tenemos que en jamundi, son productores pequeños agricultores, en su mayoría pertenecen a las asociaciones organizadas en cada municipio, con poca o casi nada de</p>

		<p>comercialización directa al consumidor final, en forma natural por no tener cultivos tecnificados donde puedan transformar el producto y así obtener mayores ganancias. Hace falta acompañamiento al productor en costos de producción, porque en su mayoría basan el precio del producto de acuerdo al precio del mercado y en ese caso pueden estar bajando sus utilidades, las grandes cadenas de mercado son las que generan más utilidades, seguidas por los intermediarios.. En cuanto al precio en el mercado oscila entre \$600 a \$1500.</p> <p>La producción de cítricos, es un cultivo que no requiere mucha agua, pero que en la temporada de sequias se queda con muy poca, ya que utilizan agua de lluvia y son pocos los productores que tienen tanques para abastecerse del líquido, teniendo como resultado un producto de un peso por debajo de 180 gramos. Que a partir de este peso es un fruto de calidad. Los cítricos es una fruto que tiene una gran demanda en el departamento del Valle del Cauca y su comercialización se da fácilmente sin transformación.</p> <p>En las tres variedades productivas, tienen la necesidad del apoyo constante del gobierno departamental, regional y gubernamental, apoyo en asesoría, tecnificación, fertilizantes e insumos para la producción del cultivo, certificaciones que den calidad a su producto, centros de acopios cercanos, comercialización, pavimentación de vías cercanas a fincas productoras, infraestructura de las asociaciones y mejor organización dentro de ellas, para que sean más productivas, incluso, agricultores han manifestado estar interesados en pertenecer a las Asambleas políticas para ser escuchados directamente en sus necesidades y en sus ideas innovadoras para la transformación de sus productos.</p>
--	--	--



## BIBLIOGRAFÍA

Plan de Negocios de Aguacate Programa de Transformación Productiva. Asohofrucol, Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola y programas de transformación productiva. Noviembre 2013

<https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIO%20AGUACATE%20131211.pdf>

FELIPE BAREÑO Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Valle del Cauca Valle del Cauca – Febrero 2014. ESTADO ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LA CADENA DEL AGUACATE EN COOMBIA

Procolombia Aphis-Nov 2016 <http://www.procolombia.co/tras-esfuerzos-del-gobierno-y-exportadores-colombia-esta-cerca-de-exportar-aguacate-eeuu>

Gobernación del Valle del Cauca. Subdirección de Estudios Socioeconómicos y Competitividad Regional, 2.009.

Superintendencia de industria y comercio. Cadena productiva del plátano diagnóstico de libre competencia.

<http://www.sic.gov.co/drupal/sites/default/files/files/Estudio%20economico%20Plantano%20%2B%2B.pdf>.

Incoder 2008. Cadenas productivas.

<http://www.incoder.gov.co/documentos/Estrategia%20de%20Desarrollo%20Rural/Pertiles%20Territoriales/ADR%20Sur%20del%20Cesar/Otra%20Informacion/Cadenas/Cartilla%20cadenas%20productivas.pdf>

Martinez Soto, 2005. Caracterización de la cadena productiva del plátano en el departamento de bolívar – 2005, Mediante un modelo de simulación de redes . Universidad de Cartagena Facultad de Ciencias Económicas programa de administración industrial Cartagena d.t. y c. 2006.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2014. Bullet's Plátano. Bogotá, junio 2014

Procolombia, 2016

<http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>

Gobernación del Valle del Cauca, caracterización de la cadena productiva de mora y fresa, ASOHOFRUCOL, Alcaldías, Umatas de Municipios antes mencionados, las encuestas y recopilación de datos de los productores identificados, DANE, ICA, CVC, Secretaria del Valle del Cauca, Gobernación del Valle , Cavasa, Sedama y Asociaciones.

<http://www.elcampesino.co/cultivo-de-mora>.

[http://www.ard.org.co/midas/departamentos/agricultores-y-cadenas-de-valor/pdf/Mercado\\_Situacion\\_Actual\\_y\\_Perspectivas\\_MORA](http://www.ard.org.co/midas/departamentos/agricultores-y-cadenas-de-valor/pdf/Mercado_Situacion_Actual_y_Perspectivas_MORA).

<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/insumos factores de produccion nov 2013.pdf>.

<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario/sistema-de-informacion-de-precios-sipsa/mayoristas-boletin-semanal-1>.

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/2015/boletin\\_ena\\_2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/2015/boletin_ena_2015.pdf).

<http://www.elcampesino.co/el-cultivo-de-fresa/>.

<http://www.asohofrucol.com.co/>

Gobernación del Valle del Cauca, Plantas aromáticas, medicinales, condimentarías y aceites esenciales.

<http://www.valledelcauca.gov.co/agricultura/publicaciones.php?id=2798>.

<http://www.Estudios%20Socioeconómicos%20No.%205.%20Sector%20Agrícola.pdf>.

Colinagro, Alcaldías, Umatas de Municipio de La Cumbre, Municipio de Yumbo, , las encuestas y recopilación de datos de los productores identificados, DANE, ICA, CVC, Secretaria del Valle del Cauca, Gobernación del Valle , Cavasa.

Portafolio , 2016. <http://www.portafolio.co/negocios/exportaciones-flores-colombianas-febrero-2016-491086>

Procolombia, 2016. <http://www.procolombia.co/node/1242>

Procolombia dice: Flores. <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/agroindustria/flores>.

Incoder, 2008.

<http://www.incoder.gov.co/documentos/Estrategia%20de%20Desarrollo%20Rural/Pertiles%20Territoriales/ADR%20Sur%20del%20Cesar/Otra%20Informacion/Cadenas/Cartilla%20cadenas%20productivas.pdf>

Díaz José Andrés, 2006. Consultor de Biocomercio. Diagnóstico de la cadena productiva de heliconias y follajes en los departamentos del eje cafetero y Valle del Cauca

[http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Sector\\_assessment\\_heliconias\\_Feb06.pdf](http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Sector_assessment_heliconias_Feb06.pdf)





## **AUTORES**

### **EQUIPO CISP VALLE DEL CAUCA**

- **MARIA CECILIA URRUTIA**
- **CATALINA MEJIA GIL**
- **FELIPE VELASCO Q.**
- **JAIME AURELIO ESCOBAR JURADO**
- **JHON ANTONY VALENCIA CAICEDO**
- **PHANOR LOZANO GONZALEZ**