

Especialización en Mercadeo

FICHATÉCNICA

- TÍTULO** : ¿Quién es el responsable?
- ESPECIALIZACIÓN** : Mercadeo
- PROMOCIÓN** : 29
- PALABRAS CLAVES** : Comunicación, Trabajo en equipo, Logística, Planeación.
- TEMAS CUBIERTOS** : Plan estratégico, Gerencia de ventas, Logística y Distribución.
- RESUMEN DEL CASO** : Cosechar presenta falencias administrativas, esencialmente en su estructura logística, debido al evidente desorden que presenta en el proceso de prestación de un servicio de aplicación en campo a un cliente lo que está generando una pérdida de la credibilidad hacia la empresa en un mercado muy competido.

NOMBRE REAL DE LA EMPRESA : UNIAGRO OPCIONAL: COSECHAR

CONTACTO EMPRESA: __ OPCIONAL _____

AUTORES	TELEFONO	E-MAIL
Katherine Rebellón Méndez	313 748 37 17	krebellon@gmail.com

Especialización en Mercadeo

¿QUIÉN ES EL RESPONSABLE?

Carolina Villán es una Administradora de Empresas que hace algunos meses fue contratada por la empresa Cosechar, una compañía Vallecaucana dedicada a la distribución de productos y servicios para el sector Frutícola desde hace 23 años. (Ver Anexo No.1). Su labor dentro de la empresa es desempeñarse como la nueva Asesora Comercial encargada de manejar la zona Sur de la región comprendida desde Palmira hasta el límite con el Norte del Cauca.

Entre las funciones que desempeña Carolina otorgadas desde el inicio de sus labores en la empresa, se encuentran:

- Estudio de clientes que permitan determinar necesidades.
- Toma de las órdenes de pedido.
- Negociación de precios de los productos y servicios con los clientes.
- Entrega de las ordenes de pedido a Logística para su posterior despacho.
- Verificar disponibilidad de producto en inventario.
- Hacer seguimiento posventa.
- Atender quejas, reclamos y garantías de las aplicaciones o de los productos vendidos.

Especialización en Mercadeo

- Llevar a mantenimiento todos los equipos de trabajo otorgados por la empresa tales como el vehículo, teléfono celular y computador portátil, y garantizar su buen funcionamiento.
- Supervisar el proceso de entrega del producto o servicio.
- Generar un reporte diario de las visitas a clientes y labores realizadas, dirigidas a la gerencia.

Carolina tenía muchas expectativas y se sentía muy entusiasmada de trabajar en una empresa del gremio Frutícola ante la nueva regulación¹ que se encontraba liderada por el gobierno la cual trataba acerca de incentivar la ampliación de las áreas de siembra del cultivo de frutales en la región. (Ver Anexo No.2).

El trabajo de los asesores comerciales que atienden este gremio se desarrolla gran parte del tiempo en horarios extraordinarios ya que en el campo normalmente las labores comienzan muy temprano. La labor de este tipo de asesores es principalmente de acompañamiento, lo que hace que se desarrolle en su gran mayoría de manera externa.

La estructura organizacional de Cosechar se encuentra liderada de la siguiente manera: Un Gerente General, el señor Luis Miel, quien a su vez es el dueño de la empresa y agricultor reconocido, se ha dedicado a vender el portafolio entre sus amigos y conocidos del gremio y a darle un manejo directo a la labor comercial de

¹ <http://www.sagvalle.org/documentos/PlanFru.pdf>

Especialización en Mercadeo

los asesores; un Jefe de Logística, el señor Juan Bremen, quien es el responsable de coordinar el despacho de los pedidos de producto y de velar por la entrega efectiva de los servicios de aplicación contratados por los clientes, además, de ser la persona encargada de la asignación de los vehículos y supervisar el buen uso de ellos por parte de los asesores; y finalmente una Auditora, la señora Esperanza Gómez, quien a su vez es la Jefe de Recursos Humanos, se ha dedicado al proceso de contratación de los empleados, de afiliación y de vigilar por el bienestar de los mismos dentro de la empresa.

Una política muy importante en Cosechar es tener un control absoluto de la gestión diaria de los vendedores. Por esta razón, el Jefe de logística optó como medida obligatoria que todos los vehículos de los asesores debían tener un dispositivo de localización Global (GPS), tema que se convirtió en discordia y ha generado gran tensión en el ambiente laboral puesto que los asesores consideran que este mecanismo no es un control adecuado por la misma naturaleza de su labor.

Carolina tiene otros compañeros de trabajo que desempeñan la misma labor que ella pero en las demás zonas de la región, entre ellos, Francisco Jiménez, Ingeniero Agrónomo que lleva 10 años trabajando con la empresa y Paula Caicedo Economista recién graduada, quienes son los encargados de atender la zona Norte del Valle del Cauca comprendida desde Buga hasta el límite con el sur del Risaralda, y finalmente su compañera Jenny Valderrama, también Economista, quien lleva 8 meses en la empresa manejando la zona Centro del Valle del Cauca.

Especialización en Mercadeo

Su compañero Francisco Jiménez no sólo es Asesor Comercial sino que también es el encargado de hacer las valoraciones y formulaciones de los productos que se deben realizar previamente para continuar con el proceso de aplicaciones de control de malezas, plagas e insecticidas, además, convocar al equipo humano que ejecutará la aplicación y supervisar el momento en que se esté entregado el servicio solicitado por el cliente de cualquiera de las zonas de la región, teniendo en cuenta que él es el único Ingeniero Agrónomo de la empresa que se encuentra en la capacidad técnica y profesional para hacerlo. Todo esto implica que Francisco se debe estar desplazando constantemente de una zona a otra mientras haya alguna aplicación pendiente.

Desde hace un par de semanas Carolina Villán a estado notando ciertos comportamientos inapropiados por parte de Juan Bremen mediante el constante contacto que ha tenido con él en las últimas semanas. Según sus otros compañeros de trabajo los cuales han hecho malos comentarios a Carolina sobre él y se quejan de lo mismo, Juan se ha caracterizado por ser una persona explosiva, que no sabe tratar a sus subordinados ni a los clientes y que siempre se la pasa buscando culpables para salir bien librado de las situaciones y percances que se presentan normalmente en un tipo de negocio como este. Por tal razón, todos los trabajadores de la empresa, que ya conocen su temperamento y su actitud arrogante, prepotente y ofensiva, tratan de evitarlo al máximo.

Durante el poco tiempo que lleva Carolina trabajando en Cosechar, visitando los clientes de la lista que le asignaron desde sus comienzos, ha descubierto a través de las visitas que el 50% de ellos se perdieron porque simplemente se dejaron de

Especialización en Mercadeo

atender, es decir, por puro descuido de la empresa, y el otro 50% se perdieron a causa de los malos tratos que Juan Bremen ha manifestado hacia ellos, como por ejemplo, que se enfrentó con el jefe de compras de Frutiagrícola S.A, empresa que tiene un área nada despreciable de más de 100 hectáreas en Uva y 200 hectáreas en Cítricos quien dejó de comprar después de que Juan le contestó inapropiadamente sólo porque quería saber qué día estaba programado el despacho de un pedido.

El Gerente de cosechar y Juan Bremen han trabajado juntos toda la vida por lo que llevan muchos años siendo compañeros de trabajo y grandes amigos. Esto le ha permitido a Juan sentirse con el derecho de comportarse de tal manera indeseable, actitud que para el mismo Gerente, quién es consciente de ello, ha sido indiferente. Esto ha hecho que Juan tenga el poder para actuar así pues don Luis siempre ha permitido que se comporte como tal.

La semana pasada Carolina logró cerrar su primera venta de un servicio de aplicación de fertilizante para el cultivo de la Piña, con un Agricultor que tiene un área bastante representativa y es muy influyente en la zona de Jamundí, pedido que se programó de inmediato teniendo en cuenta que para realizar la aplicación es indispensable aprovechar la humedad que dejaron las últimas lluvias del mes de Junio en el suelo. El paso a seguir es tomar la orden de servicio del cliente y remitirla al jefe de logística para que realice el despacho del producto a la hacienda y a Francisco para que convoque al equipo humano para realizar la respectiva aplicación.

Especialización en Mercadeo

Más tarde ese mismo día Carolina recibió una llamada de don Roberto – Buenos días Carolina, la llamo para que coordinemos lo de la aplicación pues como usted ya sabe esta se debe hacer a más tardar entre los siguientes 3 días para poder aprovechar la humedad que hay en el suelo, y que con los calores que representan a esta zona se nos puede ir, teniendo en cuenta todo esto, necesito que me confirme qué día exactamente va a entrar para poder programar a mi personal de la hacienda para que realicen la supervisión a la aplicación.

-Claro que sí don Roberto, no se preocupe que ahora mismo voy a coordinar todo con el jefe de logística de la empresa, por favor deme unos minutos y entonces le puedo dar respuesta a su pregunta, muchas gracias y feliz día.

-Gracias Carolina, quedaré muy pendiente de su confirmación, es usted muy amable.

De inmediato Carolina se dirigió a la oficina de Logística – Buenos días Juan, necesito que me colabore con el despacho del producto que se aplicará esta semana en la hacienda de don Roberto, ¿qué día cree usted que se puede entregar para programar con Francisco el traslado de los aplicadores y poderle confirmar a don Roberto quien necesita esta información?

Especialización en Mercadeo

La respuesta de Juan no fue la menos esperada – Carolina, Parece que estrés usted, a mí me queda imposible responderle eso ahora, espere que despache lo que tengo pendiente y después le confirmo, no sea tan intensa ¿sí?. Marica, se nos varó uno de los camiones, tengo una mula barada y don Luis necesita que se realice un despacho hoy mismo de un cliente de él, espere yo resulevo.

Carolina muy desconcertada porque debía entregarle esa información al cliente se dirigió a la Gerencia General – Buen día don Luis, disculpe la molestia pero lo que sucede es que acabo de cerrar un negocio con Don Roberto de la hacienda El Abispero en Jamundí, agricultor que como usted ya sabe tiene un área importante en piña y es muy influyente en la zona donde se encuentra, él me está solicitando muy amablemente que le confirme qué día de esta semana podemos entrar a hacer la aplicación, la cual se debe hacer muy pronto para aprovechar la humedad del suelo. ¿usted me podría decir cómo hago para confirmar a don Roberto el día en que podemos entrar a realizar la aplicación en su hacienda? Lo que sucede es que ya lo conversé con Juan y no me supo confirmar.

- Aaah... dígame que para este viernes podemos entrar a la hacienda a aplicar que yo me encargo de cuadrar con Juan.

Especialización en Mercadeo

Carolina se marchó de la oficina de gerencia pero quedó muy preocupada por la evidente falta de una planeación en la empresa que permitiera a todos trabajar de manera estratégica y organizada. Aun así, se sintió confiada ya que fue el mismo gerente de la empresa quien se comprometió y ella ha notado que cuando él se compromete con un cliente le cumple.

De inmediato, Carolina se comunicó con Francisco para que organizara el equipo de aplicación, quienes para su fortuna estaban disponibles para ese día.

30 minutos más tarde Carolina llamó de nuevo a don Roberto – don Roberto lo llamo para confirmarle que ya estamos coordinando todo el proceso para proceder con la aplicación este Viernes.

-Perfecto Carolina, por allá la esperamos este Viernes, muchas gracias.

A la mañana del día siguiente Carolina recibió una llamada del jefe de logística quien se encontraba, como era de costumbre, de mal humor.

-Buenos días don Juan, ¿cómo está?

-Carolina usted ¿por qué se dirigió a don Luis para que le diera una respuesta? no ve que yo soy la persona encargada de todo lo que tiene que ver con la logística

Especialización en Mercadeo

de la empresa. Todo lo que tenga que ver con la operación de la empresa es conmigo, no vuelva a dirigirse a don Luis para que le de respuestas, soy yo quien le debe responder y dar razón en este tipo de situaciones, no él.

-Disculpe don Juan pero con todo respeto usted sabe que acudí a usted primero para que me diera una respuesta a una consulta urgente del cliente y no fue posible por lo que reveló en su respuesta, esto me obligó a tener que acudir a don Luis debido a la importancia del negocio, porque si lo llego a perder, ¿sobre quién recae la responsabilidad?

-A mi no me importa Carolina, lo único que yo le digo a usted es que no incluya a don Luis en esas cosas, porque cada vez que usted habló con él lo estresa y ¿para qué nos tiene en la empresa? pues para que le resolvamos los problemas, no para que lo estremos. La próxima vez dígame a su cliente que no joda, que de malas porque no podemos responderle, por lo pronto ya toca hacerlo porque don Luis se comprometió y ya le dijo a usted que el Viernes pueden entrar.

Especialización en Mercadeo

Juan tiró el teléfono a Carolina, dejándola muy preocupada, no sólo por sus clientes sino también por su continuidad en la empresa, ya que no estaba de acuerdo con muchos manejos dentro de ella.

Legó el Viernes y Carolina salió muy temprano de su casa para dirigirse rumbo a la hacienda y encontrarse con todo el equipo. Como es de costumbre, siempre se debe llamar a los mayordomos antes de la llegada para que estén pendientes de los contratistas, dirigirlos a los lugares donde se va a aplicar y recibir toda la documentación obligatoria: remisión de los productos y los documentos de seguridad social.

A eso de las 7:00 A.M se encontraban el equipo de aplicadores, el mayordomo, los dos trabajadores de la hacienda que iban a supervisar y Carolina ya ubicados en la primera área por aplicar. Francisco, que debía estar también ahí no pudo asistir porque se encontraba dirigiendo otra aplicación en el Norte.

Justo en ese instante entra al celular de Carolina la llamada de don Gonzalo, quien es la persona que almacena y alista los productos para ser despachados de una de las bodegas ubicada en Rozo.

-Buen día doña Carolina, es que le estoy llamando para informarle que nuestro tractorista que salió desde muy temprano en la mañana de aquí le toco parar porque no tiene dinero suficiente para atravesar el Peaje de Cencar, llamé a don Juan pero me dijo que la llamara a usted para que nos colabore llevando el dinero

Especialización en Mercadeo

que le hace falta, porque de lo contrario, no podemos entregar el producto hoy mismo.

Literalmente a Carolina casi le da algo, no podía creer lo que le estaba pasando, y ahora que le iba a decir al mayordomo? y a don Roberto? y al equipo de aplicadores? Y a qué hora se iba a iniciar la aplicación, teniendo en cuenta la distancia tan grande que hay entre Jamundí y Rozo?.

El encargado de velar porque los tractoristas tengan todos los recursos apropiados para desempeñar efectivamente su labor es el Jefe de Logística de la empresa pero la situación parecía indicar otra cosa.

Se encontraba en una situación muy difícil de manejar debido a que las aplicaciones sólo se pueden hacer muy temprano en la mañana porque es solo a esa hora en que tiene un resultado más efectivo sobre el cultivo.

- Pero por qué el tractorista no tiene dinero, don Gonzalo? y por qué apenas me avisa a esta hora cuando ya todo el equipo está esperando a que se le entregue el producto para poder aplicar, usted sabe que a la gente no se le puede decir eso porque se nos van del lugar, ya que no va a ser un día productivo para ellos, puesto que no les va a rendir el trabajo, recuerde que la hora máxima a la que pueden aplicar es hasta la 1:30 pm.

Especialización en Mercadeo

- Doña Carolina, la verdad es que don Juan es quien debe velar porque a los transportadores no les haga falta algo para los viajes pero a mí ya me ha tocado buscarle dinero varias veces a Miguel y a Ramiro que son los transportadores porque don Juan no ha dejado el dinero suficiente para los viajes y usted sabe lo problemático que es él, yo llevo mucho tiempo trabajando con él y nos podemos meter en problemas si no solucionamos por nuestra cuenta, a él le gusta que la gente que trabaja con él solucione y no que le traiga más problemas, no querrá ganárselo de enemigo.

-No me parece lo que usted me cuenta don Gonzalo pero si usted que lleva más tiempo trabajando en Cosechar me lo dice pues trataré de hacer lo que me está pidiendo. Tranquilo, ya veré cómo me las arreglo para solucionar este impase.

Después de que terminaron la conversación don Gonzalo y Carolina, ella se dirigió de inmediato al mayordomo – Harrison discúlpame pero tengo que salir urgentemente porque el tractorista tuvo un percance y solo yo le puedo ayudar.

- ¿por qué?, ¿qué sucedió? pero ya son más de las 8:00 A.M y ustedes nada que empiezan, voy a tener que informar a don Roberto porque después me regaña a mi.

Especialización en Mercadeo

- No Harrison, por favor deme una esperita, ayúdame para que no perdamos todos el día, tanto ustedes por la urgencia en realizar la aplicación, como nosotros para que el equipo que llegó de Pradera logre trabajar y se les pueda pagar el día.

-Está bien Carolina pero por favor apúrese porque si no, no tengo más remedio que informar sobre la situación al patrón.

Sin decir más, Carolina, muy apenada, salió de inmediato para Rozo.

Carolina estaba furiosa y muy desconcertada por lo que estaba sucediendo pues sentía que no contaba con ningún apoyo en la empresa, teniendo en cuenta que la actitud del jefe de logística hacia sus compañeros de trabajo no era la más adecuada, no tenía ganas ni de llamar a la oficina porque sabía que al final le iba a tocar a ella sola resolver la situación.

Carolina estaba sola, tenía todas las de perder si se ponía a hacer lo que sentía era lo más correcto. Lo más grave de esta situación es que no se le podía quedar mal a este cliente pues se trataba de uno nuevo y muy representativo para la empresa. Ella no podía darse el lujo de perderlo, tenía que olvidarse de su rabia y decepción y hacer lo que fuera posible para evitarlo.

En el camino tuvo muchas ganas de comunicarse con Juan pero sabía que si lo hacía se podía meter en grandes problemas porque literalmente al señor no se le podía hablar, y ni pensarlo, hacerle la observación porque se arriesgaba a perder su puesto de trabajo.

Especialización en Mercadeo

Una hora y media después Carolina ya se encontraba con el tractorista en el peaje de Cencar, le entregó los \$7.000 que le faltaban para atravesar y tomó rumbo de nuevo hacia la finca.

En el camino recibió varias llamadas del mayordomo de la hacienda pero no se atrevía a contestar y después de varias llamadas ella le contestó – Ya vamos en camino Harrison, no te preocupes que ya se resolvió el problema.

Harrison se despidió diciendo - Está bien Carolina, pero te cuento que su gente ya se comenzó a rebotar por que han perdido mucho tiempo para la aplicación, ya están rumorando que perdieron la madrugada y que van a llegar muy tarde a sus casas.

Ya era medio día cuando Carolina regresó a la hacienda y para su sorpresa don Roberto acababa de llegar. En ese preciso momento, don Roberto muy sorprendido se dirigió hacia Carolina.

-¿A penas llegando Ingeniera? Yo pensé que usted había estado aquí durante la aplicación. Vamos los dos a ver cómo van.

Especialización en Mercadeo

Carolina se sentía muy asustada no sabía cómo decirle a don Roberto lo que estaba sucediendo porque si se enteraba muy seguramente le iba a cancelar la aplicación. Pero no fue capaz de ocultarlo más y mientras caminaban hacia el lote le contó todo lo sucedido.

-Don Roberto necesito comentarle algo muy importante que nos sucedió hoy con la aplicación, perdoneme por favor pero a mi se me salió de las manos esta situación y ya no podemos ocultarlo más, acepto mi culpa por no haberle contado antes pero hice todo lo que estuvo a mi alcance para resolverlo.

-Que sucedió Carolina por favor cuenteme que me está poniendo nervioso.

-Don Roberto lo que sucede es que no hemos podido comenzar la aplicación debido a un percance que tuvimos con el tractorista que traía el producto listo para aplicar quien se quedó estancado en el peaje de Cencar porque le hacía falta dinero para atravesarlo, yo me encontraba aquí en la hacienda con toda la gente cuando me llamaron a pedirme el favor de llevarle el dinero y la verdad apenas llegamos para comenzar con la aplicación.

Especialización en Mercadeo

Carolina comenzó a notar la decepción y la rabia en el rostro de su cliente pero muy desentamente él le respondió – Carolina yo confié en usted y le di una oportunidad para que comenzáramos a trabajar juntos porque me pareció una persona trabajadora y comprometida con sus clientes, usted sabe que yo he contratado este tipo de servicios con otras empresas como Serviagro, Arar y Agroser que han sido mis proveedores desde hace mucho tiempo y me ha ido muy bien con ellos aunque a pesar de ello yo quise darle una oportunidad a usted, pero viendo la falta de planeación y de compromiso hacia los clientes en Cosechar, le digo que no podremos trabajar así. Lo siento mucho pero usted me ha incumplido y ya no puedo seguir trabajando con ustedes, la aplicación queda cancelada y se la entregaré a otra empresa.

Carolina no sabía que decirle, se sentía muy avergonzada y culpable por lo sucedido pero sabía que lo único que podía hacer era disculparse y aceptar por el momento la decisión de don Roberto.

-Le ofrezco mis disculpas de nuevo don Roberto, gracias por la oportunidad que me dio y por depositar su confianza en mi, creame que lamento mucho lo sucedido, se que ahora está muy disgustado y que no podemos hacer más que irnos pues usted tiene toda la razón.

Especialización en Mercadeo

-Está bien Carolina, por favor recojan sus cosas y por favor salgan de inmediato de la hacienda porque necesito coordinar con otro proveedor, hasta luego.

Carolina se dirigió rápidamente donde se encontraba el equipo y ordenó que se alistaran para la salida de la hacienda mientras trataba de comunicarse con Francisco para que estuviera enterado de lo ocurrido.

Una vez salieron de la hacienda, Carolina se dirigió rumbo a la oficina para tratar el tema con su Jefe, don Luis, y para hablar con Juan porque sentía que por su culpa era que se había perdido el cliente.

En el camino no se aguantó las ganas de llamar a Juan para recriminarle lo sucedido, pero este no le contestó, como si supiera lo que estaba pasando.

Al llegar a la empresa se encontraban justamente los dos Jefes juntos en la oficina de don Luis y sin pensarlo más Carolina, casi con lagrimas en los ojos, se atrevió a cogerlos a ambos y contar lo ocurrido, y mientras la observaban, Juan le respondió - Usted es una vendedora y por lo tanto debe saber mejor que nosotros cómo manejar a un cliente, usted debería estar en la capacidad de convencer a sus clientes para llevarlos a que finalmente nos compren, independientemente de cómo obremos nosotros aquí en la oficina, así que si no tiene esa habilidad pues está jodida porque no sabe vender.

Especialización en Mercadeo

Carolina contuvo su furia y se dirigió a Don Luis mirandolo fijamente – espero que esta situación le permita reflexionar don Luis y tomar la mejor y más justa decisión sobre este tema.

Don Luis le respondió – Tranquila Caro ya veremos como solucionamos, preocúpese por conseguir más clientes y convencerlos de que se cambien a trabajar con nosotros para que le quitemos más participación a la competencia. (Ver Anexo No.3).

Carolina se retiró y tomó la decisión de buscar un nuevo trabajo.

Especialización en Mercadeo

Anexo No.1

COSECHAR, es una compañía con una amplia trayectoria y experiencia en el mercado Frutícola desde 1990 haciendo presencia en el sector agrícola. Dedicada a:

- La importación y comercialización de fertilizantes simples como son UREA, KCL, DAP, SULFATO DE AMONIO, entre otros.
- Elaboración de mezclas físicas, según el análisis de suelos.
- Distribuidores autorizados en el portafolio de productos para frutales de la marca Attack S.A empresa en la cual somos los distribuidores exclusivos de la línea de herbicidas granulados desde el 2004.
- Comercialización de herbicidas, insecticidas, fungicidas, semillas y pegantes.
- Servicio de control de malezas en la modalidad de hectárea controlada.
- Servicio de transporte de carga.
- Servicio de preparación de suelos.

Nuestra empresa se encuentra legalmente constituida y sus instalaciones principales están ubicadas en Rozo, en la ciudad de Tuluá y otra en Cartago.

Anexo No.2

Nuevo Plan Frutícola de Valle del Cauca

Por medio del Decreto 358 del 16 de agosto del año 2006 la Gobernación del Valle del Cauca, en conjunto con ASOFRUCOL propone, como una de sus políticas de desarrollo agrícola, el Plan Frutícola del Valle del Cauca, al cual definió como PLAN DE CONSOLIDACION Y PROYECCION DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL HORTOFRUTICOLA DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA DEL 2006 AL 2016.

El presente proyecto será ejecutado por la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle del Cauca (SAG) el cual busca apoyar a pequeños y medianos fruticultores interesados en establecer nuevas áreas frutícolas en especies identificadas y priorizadas por el Plan, para cual se cuenta con el apoyo de la Gobernación del Valle, con un aporte de trescientos millones de pesos y Seiscientos ochenta y dos millones seiscientos cincuenta mil pesos financiados por FNFH.

El Objetivo principal del proyecto se centra en brindar transferencia de tecnología, asistencia técnica y capacitación en aspectos técnicos de siembra, sostenimiento de cultivo, cosecha, post cosecha, comercialización y asociatividad a los productores frutícolas de Valle mediante el establecimiento de 216 hectáreas

Especialización en Mercadeo

nuevas de frutales en el Departamento del Valle del Cauca en las especies de bananito, fresa, maracuyá, papaya, melón y lulo.

Para la ubicación de los cultivos y selección de las especies se tendrán en consideración las condiciones edafoclimáticas y agroecológicas de las zonas y la demanda del mercado. Los beneficiarios del proyecto participarán activamente en la formulación de los proyectos productivos, obtención de recursos de financiamiento a través de Finagro, el establecimiento y control de los cultivos, comercialización y fortalecimiento asociativo¹.

¹ <http://www.sagvalle.org/documentos/PlanFru.pdf>

Especialización en Mercadeo

Anexo No.3

Información del mercado de las empresas que atienden el sector Frutícola en el Valle del Cauca

	Participación de Mcdo
Cosechar	17%
Serviagro	20%
Arar	15%
Agroser	12%
Siembra	8%
Fruvalle	9%
Oeste	9%
Colcampo	5%
Calimagro	5%

Tendencias del Mercado:

- Actualmente, el mercado de las frutas está dirigido al consumo interno de la región. El Valle tiene el 10% de la producción nacional.
- El Valle del Cauca es hoy el segundo productor de frutas en Colombia, pero fácilmente podría ser el primero, ya que cuenta con condiciones de clima, suelo, infraestructura, ubicación geográfica y recurso humano, que se han desaprovechado durante años.

Especialización en Mercadeo

- El Valle proyecta sembrar 3.000 has para este año y para dentro de 10 años aumente en 13.320 hectáreas de frutales tipo exportación.
- Con el crecimiento de las áreas de siembra para el año 2013 los expertos proyectan que el departamento y sus cultivos piloto, se vuelvan más competitivos en los mercados Internacionales.
- Con el plan Frutícola se impulsará al desarrollo de canales de abastecimiento, logística de comercialización y transporte.