

Establecimiento del Proceso de Comercialización del Plátano en la Asociación de Productores de Plátano y Otras Frutas del Municipio de Santuario (ASPROCPLAS).

Trabajo de grado para optar por el título de Administración de Empresas Agropecuarias

Javier Antonio Osorio Granada

Asesor
Paula Andrea Gómez
Especialista en Gestión Financiera Empresarial

.Corporación Universitaria Lasallista
Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias.
Administración de Empresas Agropecuarias
Caldas, Antioquia
Enero del 2018

Contenido

Tabla de contenidos.....	¡Error! Marcador no definido.
Resumen.....	4
Introducción.....	5
Justificación.....	6
Objetivos	7
Objetivo general	7
Objetivos específicos.....	7
Marco Teórico:	8
Condiciones agroecologías para establecer un cultivo de plátano.....	9
Metodología	18
Resultados	22
Calendario de encintado y cosecha de plátano.....	27
Programador del cultivo de plátano	29
Formato de liquidación	32
Conclusiones.....	33
Recomendaciones	34
Bibliografía.....	35

Listado de tablas

Tabla 1: cronograma de actividades.....	21
Tabla 2: flujo grama comercialización plaza de mercado	22
Tabla 3: flujo grama comercialización planta peladora	23
Tabla 4: producción de plátano.....	24
Tabla 5: factura venta de plátano	26
Tabla 6: recibo de caja	26
Tabla 7: calendario de encintado y cosecha del plátano	28
Tabla 8: programador del cultivo de plátano.....	30
Tabla 9: formato de liquidación.....	32

Resumen

En la asociación de productores y comercializadores de plátano y otras frutas del municipio de santuario “ASPROCPLAS” se ha identificado que no cuentan con un área comercial necesaria para la venta del plátano y otras frutas, con este trabajo se pretende definir los procesos que hacen parte de dicha área, detallando de esta manera el conjunto de actividades esenciales para la distribución y venta de los bienes ofrecidos por los productores de la asociación, garantizando de esta manera una excelente calidad de las frutas y el pago oportuno de un precio justo a los campesinos productores. A su vez, se realizará un diagnóstico para determinar la capacidad de producción y el número de plantaciones establecidas de plátano, lo que nos llevará a conocer la cantidad y variedad que la organización puede ofrecer a los diferentes establecimientos comerciales, ubicados principalmente en los departamentos del Quindío, valle del cauca, Antioquia y Risaralda, por ser potenciales consumidores y transformadores de plátano.

Se realizará seguimiento y control a las diferentes estrategias de comercialización definidas en el desarrollo del trabajo, lo que permitirá tomar decisiones oportunas para asegurar una estabilidad económica de la asociación y un mejoramiento continuo de la organización.

Palabras clave: comercialización, productores, procesos, producción, estrategias, organización.

Introducción

Este trabajo se realizó con el objetivo de establecer los procesos de comercialización del plátano en ASPROCPLAS, ya que esta área es la responsable de llegar a los diferentes mercados, la asociación se creó en el año 2004 con la necesidad de brindarle al socios, la seguridad de vender su producción a aliados comerciales, (Ramírez, 2017) la razón de desarrollar este trabajo es implementar el área comercial de la organización garantizando al campesino la compra, el precio y el pago de la fruta; además es la encargada de que las utilidades sean retribuidas a los campesinos con herramientas, insumos agrícolas, asistencia técnica y capacitaciones con el fin de enseñarle al productor que vea la tierra como una empresa agrícola en la que pueden aplicar los diferentes procesos administrativos como son planear, organizar, dirigir, y controlar, evaluando las actividades programadas y realizadas para asegurar la mejora continua. Debido al tamaño de la asociación, el área comercial tendrá a su cargo varios procesos ya que no cuenta con el presupuesto y personal necesarios para el desarrollo de las diferentes áreas que deberían hacer parte de la organización, como son compras, área técnica y recuso humano.

La asociación requiere realizar un análisis del total de la producción de plátano y de los cultivos establecidos en los diferentes predios que tienen los asociados en producción; con estos datos ASPROCPLAS puede ejecutar un diagnóstico de la cantidad de plátano que puede cosechar mensualmente, permitiéndole a la organización crear los procesos que harán parte de la comercialización del plátano.

Justificación

A escala nacional, el plátano sigue siendo uno de los productos alimenticios más importantes ya que participa con el 12,5% de la producción total agrícola, ocupando el primer lugar, después de la caña panelera con el 26,9% y el café 38,5%; el plátano es un cultivo estratégico para la seguridad alimentaria nacional constituyéndose en uno de los alimentos básicos más importantes a nivel socioeconómico (Leon Agaton , Mejía Gutierrez, & Montes Ramírez, 2016). El cultivo de plátano brinda oportunidad para la generación de empleos directos e indirectos, además de los ingresos que le puede generar a la población rural.

El área de comercialización de ASPROCPLAS tiene como tarea buscar clientes, que le garanticen a la asociación la compra del plátano según las especificaciones requeridas por estos en cuanto a cantidad, variedad y precio justo. Ya que para ASPROCPLAS es de vital importancia tener una comercialización establecida; evitando bajos ingresos de los asociados y pérdidas de la producción del plátano.

Los 107 productores que hacen parte de la asociación tienen en su mayoría terrenos menores a 5 hectáreas, siendo estos productores pequeños que verán una mejor calidad de vida al garantizar la venta de su producción a buenos precios, debido a que en la actualidad dicha venta se hace directamente con intermediarios que se quedan con gran parte de las ganancias de dichos productores.

Objetivos

Objetivo general

Establecer el proceso de comercialización de plátano para la asociación ASPROCPLAS.

Objetivos específicos

- Definir las etapas del proceso de comercialización en la asociación ASPROCPLAS.
- Definir las estrategias de comercialización de la asociación.
- Realizar el conjunto de actividades establecidas en el proceso de comercialización con el fin de hacer llegar al consumidor los bienes ofrecidos por los productores de la asociación ASPROCPLAS.
- Realizar seguimiento y control a las estrategias de comercialización buscando un mejoramiento continuo.

Marco Teórico:

El plátano procede del Sudeste asiático, extendiéndose hacia la India, Posteriormente aparecieron en toda el África Ecuatorial, en Guinea y en Canarias, donde lo llevaron los navegantes portugueses.

Entraron posteriormente en América, vía Santo Domingo, y en toda la América central y ecuatorial, donde hoy en día se encuentran las principales zonas productoras del mundo que exportan hasta el 80 % de la producción mundial (Brasil, Ecuador, Costa Rica, Colombia, Méjico, Panamá, Guatemala, Honduras y Nicaragua, siendo las tres primeras las principales) Otras zonas productoras las encontramos en África (Burundi y Camerún), en Asia (India, Indonesia , Filipinas y China) y en el Caribe (Jamaica) En Europa (España, Portugal y Grecia) Cualquier región del mundo que posea un clima cálido y húmedo es adecuada para cultivar esta planta. (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2014)

Esta planta herbácea cuenta con hojas muy grandes y llamativas cuyo verdadero tallo es un bulbo con capacidad de rebrote cada año, la inflorescencia da lugar a las manos compuestas por dedos que son los frutos. Esta es una planta herbácea 'perenne', por la fructificación de la planta sus partes aéreas mueren, pero son reemplazadas por nuevos retoños que crecen desde su base, estas matas pueden llegar a alcanzar casi 8m de altura; aunque lo normal es entre 3 y 6m. Las hojas son muy grandes, de 2 a 4m de largo y hasta de medio metro de ancho, con un peciolo de 1m o más de longitud y limbo elíptico alargado, ligeramente decurrente hacia el peciolo, un poco ondulado y glabro; de la corona de hojas sale, durante la floración, un escapo pubescente de 5 a 6cm de diámetro, terminado por un racimo colgante de 1-2m de largo. La inflorescencia

es bastante compleja, a lo largo del eje se hallan dispuestas en hélice, idéntica a la del sistema foliar, Cada bráctea cubre un grupo de flores desprovistas de bráctea individual y situada en dos filas pareadas. Son hermafroditas, pero sólo las que se pueden ver tras el repliegue de las brácteas, son de dominancia hembra y darán origen a los plátanos o 'dedos', que contiene de 3 a 20 frutos y se conoce con el nombre de 'mano'. (ICA, 2015)

De esta forma se adelantará una descripción de las condiciones necesarias para tener un cultivo de plátano, teniendo en cuenta las diferentes etapas como obtención de semillas, establecimiento de cultivo, manejo de cultivo, control integrado de plagas y enfermedades, cosecha y postcosecha.

Condiciones agroecologías para establecer un cultivo de plátano.

Altitud	Es una condición que determina el periodo vegetativo del plátano de acuerdo con la variedad, adaptándose en un amplio rango que va desde los cero metros hasta los 2000 msnm
Temperatura	Es un factor que determina la frecuencia de emisión de las hojas y de ella depende que el periodo vegetativo de la planta sea más largo o más corto.
Precipitación	El cultivo del plátano requiere, para su normal desarrollo y buena producción, precipitaciones bien distribuidas durante el año.
Vientos	No se recomienda establecer el cultivo en zonas que presenten fuertes vientos, superiores a los 20 kilómetros/hora,

	dado que causan daños en las hojas como doblamiento o rotura, afectando la producción.
Humedad relativa	La humedad relativa del ambiente debe ser adecuada (75-80 %), dado que condiciones de alta humedad podrían favorecer la presencia de enfermedades causadas por hongos.
Luminosidad	Se debe contar con buena cantidad de luz día, para que las plantas se desarrollen adecuadamente (hojas, racimos, yemas o brotes laterales). En el caso contrario, la baja disponibilidad de luz retrasa la producción y afecta la calidad del fruto
Suelo	El plátano requiere de suelos con topografía ondulada a plana, profunda, bien drenada, fértil y con buena cantidad de materia orgánica, de texturas medias y sueltas (franco arenoso a franco-arcillo-arenosos).

Fuente: Elaboración propia basado (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2014)

Para obtener la semilla del plátano se hace por medio de material vegetativo como colinos, cormos cepas o hijos; es impórtate resaltar que la semilla se debe obtener de lugares sanos para evitar la trasmisión de enfermedades o plagas como bacteriosis, moco, picudo negro, gusano tornillo, entre otros; Se deben buscar plantas vigorosas y con racimos grandes. (ICA, 2015)

El establecimiento del cultivo se debe desarrollar actividades como selección y preparación del terreno (trazado, ahoyado, siembra y resiembra); Se debe tener fuentes hídricas, contar con vías de acceso. El sistema de triangulo o tresbolillo, es el trazado más indicado en pendientes guardando una distancia entre sitios de 3 x 3 metros, con lo que logran 1.280 sitios/hectáreas. Antes de la siembra se debe hacer el ahoyado, sus dimensiones son 40x40 x40 centímetros en cada uno de los sitios marcados; se debe adicionar en el fondo del hoyo 1.5 kg de abono orgánico y 100gramos de cal dolomita mezclados con la tierra extraída del hueco. (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2014)

En el manejo del cultivo de plátano se debe de llevar las siguientes labores: manejo de arvenses o malezas, fertilización, deshije, deshoje, descalcetamiento, destronque, desmane y desbellote, apuntalamiento, embolsado del racimo.

El manejo de arvense o malezas en el cultivo del plátano es una labor de gran importancia, dado que estas compiten por agua, luz y nutrientes; además algunas son hospederas de enfermedades e insectos plagas (ICA, 2015). Por consiguiente, un control de arvense hace parte del manejo integrado de enfermedades (MIPE); se debe tener rigurosidad desde la siembra hasta los 6 meses de edad. En los métodos de control se utiliza: control cultural, control manual o machete, control químico.

La fertilización debe ser elaborado y orientado por el asistente técnico; para esto es necesario realizar el análisis de suelos del lote en donde se va a establecer el cultivo, a partir del cual se determinan los tipos y las cantidades de fertilizantes requeridos de acuerdo con la oferta de nutrientes del suelo y la demanda del cultivo (ICA, 2015). Considerando que el cultivo de plátano demanda nutrientes importantes como el

nitrógeno, potasio, boro y azufre; un mes antes de la aplicación se recomienda adicionar 200gramos de cal dolomita y dos kilogramos de materia orgánica.

Mediante el deshoje se eliminan los colinos más débiles que le compiten a la planta por nutrientes, espacio, agua y luz; se dejan los más vigorosos y distantes de la base de la planta, llamados puyones de espada o agujas, como reemplazo de la planta madre, buscando siempre mantener la secuencia madrehijo-nieto (ICA, 2015). Este se considera una labor de gran importancia en la vida útil del cultivo que repercute en la producción sostenida y en la calidad de la fruta.

Existen dos tipos de deshoje, el sanitario que busca eliminar hojas enfermas por sigatoka, dobladas o que han cumplido el ciclo de vida (hojas bajas, amarillas o secas); y el de protección de racimos, consistente en eliminar hojas o parte de ellas que puedan causar daño al racimo (ICA, 2015). El corte de la hoja se debe realizar de abajo hacia arriba, teniendo precaución de dejar una pequeña porción del falso peciolo o vena de la hoja para evitar la entrada de enfermedades por el pseudotallo o vástago.

Desguasque o descalcetamiento, se busca retirar de abajo hacia arriba las calcetas³ secas o descompuestas, con el fin de evitar la acumulación de agua en época de lluvias que puede favorecer el desarrollo de enfermedades o la propagación de insectos plaga (ICA, 2015). Cabe destacar que en zonas cálidas esta labor se debe realizar cada dos meses para controlar el gusano tornillo.

Con la realización del destronque se elimina el pseudotallo o vástago inmediatamente se coseche el racimo, cortándolo a ras del suelo y cubriendo la cepa con tierra para evitar que sirva de hospedera o reservorio para la proliferación de enfermedades y plagas como bacteriosis, gusano tornillo, picudo negro o rayado (ICA,

2015). Se debe picar los residuos de la planta dejándolos sobre las calles para su descomposición ayudando a reincorporar la materia orgánica al suelo.

Desmane y desbellote consisten en eliminar las manos incompletas –las que se reconocen por tener dos o tres dedos– y separar la bellota o bacota del racimo, cortando el raquis cerda de la última mano verdadera, teniendo la precaución de no desgarrarlo; estas labores se deben realizar manualmente, sin el uso de herramientas dado que se podría promover enfermedades como el Moko y/o la bacteriosis (ICA, 2015). Buscando prevenir el ataque de plagas y enfermedades, logrando un mejor llenado y peso del fruto, esta labor se puede hacer dos semanas después de la floración.

El apuntalamiento o amarre sirve para evitar el volcamiento de las plantas, ya que puede ser causada por siembras superficiales mal drenaje, vientos fuertes, pendiente del terreno, peso del racimo, daño por nematodos o deshije severo, entre otros (ICA, 2015). En el cultivo se puede utilizar puntales como caña brava o guaduas.

Con el embolsado se busca proteger el racimo del ataque de insectos como raspadores del fruto (*Colaspis* spp), Mapaitero (*Trigona* sp), trip (*Thrips* spp), también se puede realizar daños causados por hojas, puntales sustancias químicas y proceso de corte y transporte.

Las enfermedades más comunes que atacan el cultivo del plátano son:

- Sigatoka negra (*Mycosphaerella fijiensis* Morelet Var. *difformis*).
- Moko o madurabiche (*Ralstonia solanacearum* E. F.).
- Pudrición acuosa del pseudotallo o bacteriosis (*Dickeya chrysanthemi*).
- Mal de Panamá (*Fusarium oxysporum*).

Las plagas más importantes son:

- Picudo negro o gorgojo del plátano (*Cosmopolites sordidus*).
- Nematodos en plátano.

Se finaliza todo el ciclo de la producción con cosecha y poscosecha donde se recolecta los racimos de plátano entre los 70 y 100 días después de la floración, cuando estén completamente desarrollados; es decir, en estado verde, con frutos llenos, redondeados y sin filos (ICA, 2015). La recolección debe iniciar con la puya del pseudotallo para que la planta doble lentamente y se pueda coger el racimo, evitando el maltrato del plátano.

Los plátanos se clasifican dentro de un grupo de plantas llamado género *Musa*, Un género de plantas es un grupo de variedades que se parecen entre sí, en el grupo de los plátanos hay muchas variedades cultivadas, las más conocidas son: Hartón, Dominico Hartón, Dominico, Morado, Cachaco o Espermo, Popocho o Cuatrofilos, Pelipita, Pompo o Comino, Maqueño y Truncho. En el eje cafetero las variedades comerciales de plátano más cultivadas son el Hartón, Dominico Hartón y Dominico. (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2014) Estas tres variedades se diferencian por las siguientes características.

- El Hartón: Es una variedad que produce racimos con 5 ± 1 manos y 25 ± 5 dedos con pesos de racimo que varía entre 6 y 15 kg, con promedio de 10 kg. Los frutos son de tamaño grande. Se cultiva principalmente en clima cálido entre 0 y 1.000 m.s.n.m.

- El Dominico Hartón: Es la variedad mejor adaptada a la zona cafetera y de amplia demanda comercial, produce racimos con 7 ± 1 manos o gajas y 50 ± 5 dedos con pesos de racimos que varían entre 7 y 21 kg, con pesos promedio de 15-16 kg. Los frutos son de tamaño mediano. Se cultiva entre los 1.000-1.500 m.s.n.m. El
- Dominico: Se caracteriza por producir un mayor número de manos o gajas y dedos por racimo que el Dominico Hartón, con pesos de racimo que superan fácilmente los 30 kg de peso, se adaptan bien en condiciones de la zona alta por encima de los 1.500 m.s.n.m., y hasta los 1.900 m.s.n.m. (ICA, 2015)

Santuario está situado en la región centro occidental del Departamento de Risaralda, en el flanco oriental de la cordillera occidental de los Andes, entre las siguientes coordenadas geográficas en sus puntos más extremos: $4^{\circ} 55'$ y $5^{\circ} 09'$ latitud norte, $75^{\circ} 50'$ y $76^{\circ} 04'$ longitud oeste del meridiano de Greenwich. Su cabecera está localizada a los $5^{\circ} 5'$ de latitud norte y $75^{\circ} 58'$ de longitud al oeste de Greenwich, a una distancia de 64 Km de Pereira, la capital, por carretera asfaltada. Este municipio cuenta con varios territorios rurales, que están conformados por 1 corregimiento llamado Peralonso y 37 veredas entre ellas están Alto Cielo, Peñas Blancas, La Bamba, Limones, Baja Esmeralda, Pueblo Vano, Cundina, El Cedral, entre otras; (Alcaldía de Santuario Risaralda, s.f.). La economía del municipio está basada principalmente en la producción agropecuaria, siendo el café la principal fuente de ingreso con 1236 caficultores propietarios los cuales ocupan el 71,06% del área sembrada en café, siguiendo cultivos de menor impacto económico como la caña de azúcar, pasto, mora, plátano y banano,

fríjol, maíz, yuca, frutales y tomate. En la producción pecuaria se destaca la ganadería vacuna, porcinos, aves, estanques piscícolas. (Alcaldía de Santuario Risaralda , s.f.)

La Asociación de Productores y Comercializadores de Plátano y Otras Frutas del Municipio de Santuario "ASPROCPLAS" fue creada en el año 2004 teniendo un radio de acción en las treinta y dos veredas y un corregimiento de Santuario Risaralda, pero puede operar en todo el territorio nacional e internacional. Constituyendo domicilio principal en el municipio de Santuario (calle 8 N° 7-31) Departamento de Risaralda, ASPROCPLAS es una asociación de derecho privado, de naturaleza asociativa y sin ánimo de lucro. La asociación tiene por objeto socio empresarial el mayor desarrollo, productividad y comercialización de las variedades de plátano y otros productos, como medio para el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad asociada de la región.

La asociación se creó buscando un mejor posicionamiento del plátano y otros productos de alta calidad, buscando un mejor mercado a nivel nacional e internacional, dinamizando el proceso de producción, comercialización del plátano y otros productos agrícolas; buscando promover la capacitación de los productores, generando conocimiento en todo el proceso de producción del plátano cumpliendo con los estándares de calidad establecidos, ayudando a la conservación y buen manejo de los recursos naturales. ASPROCPLAS quiere establecer vínculos, alianzas o convenios con entidades gubernamentales, privadas, organizaciones no gubernamentales y otras entidades para obtener beneficios que repercutan en el desarrollo técnico, sociocultural y económico de la región.

En la actualidad ASPROCPLAS cuenta con 107 socios, los cuales están dispersos en las treinta y dos veredas del municipio de santuario y en un corregimiento llamado

Peralonso; gran porcentaje de los socios tienen tierras menores o iguales a 5 hectáreas y sus cafetales son intercalados con plátano ya que este cultivo genera al productor mayor movimiento en cuanto a flujo de caja, generando una mejor calidad de vida para su familias además, este cultivo demanda gran cantidad de mano de obra lo cual es beneficioso para el municipio ya que su economía se basa en producciones agrícolas.

ASPROCPLAS quiere ser un modelo de sostenibilidad económica en cuanto a la producción y comercialización de plátano en la región, ya que el cultivo del plátano en santuario ha sido una actividad tradicional de la economía campesina, de subsistencia para los pequeños productores, de gran importancia socioeconómica desde el punto de vista de la seguridad alimentaria.

Metodología

Para el desarrollo de la metodología se tomarán los objetivos específicos explicando cada una de las actividades que se realizarán para el cumplimiento de dicho objetivo.

Definir las etapas del proceso de comercialización en la asociación, por medio de ASPROCPLAS:

Se realizará encuestas en las diferentes veredas del municipio de Santuario; con el propósito de conocer:

- a. La variedad de plátano que producen.
- b. La cantidad de plátano que producen mensual.
- c. Cuantas matas de plátano tiene en producción y en desarrollo.
- d. Si son cultivos tecnificados o no.
- e. Si el plátano esta intercalado con otra explotación agrícola, o se encuentra en monocultivo.
- f. Cuantas hectáreas mide la finca y cuantas hectáreas están destinadas a la producción de plátano.
- g. Si recibe asesoría técnica.
- h. Si abona el cultivo de plátano, (químico/orgánico)
- i. A quien le vende el plátano.
- j. Cuánto plátano se pierde en la producción.
- k. Que enfermedades presenta el cultivo.

Con los resultados que arroje la encuesta se hará un diagnóstico, con el cual se pretende analizar las preguntas más relevantes para la comercialización; como la

variedad, cantidad de plátano que se produce, el número cultivos establecidas, ya sea en desarrollo o producción.

Cuando se tengan definidas las cantidades y las variedades de plátano que se producen, ASPROCPLAS se pondrá en contacto con establecimientos de productos alimenticios que utilicen como materia prima el plátano; se hará la respectiva presentación de la asociación, se ofrecerá la variedad de plátano que se produce en las diferentes veredas del municipio de Santuario que son el Hartón, Guayabo (comino) y Dominico Hartón. Cuando los establecimientos se ven interesados en nuestro producto se hace un acercamiento, llevando muestras de plátano para que ellos realicen su respectiva evaluación.

Cuando la fruta cumple con el estándar de calidad exigido por el establecimiento, la asociación procede a cerrar la negociación con el comprador, estableciendo los días de despacho, buscando minimizar el tiempo entre el corte del plátano y la entrega, debido a que la fruta se deshidrata fácilmente conllevando a pérdidas en el rendimiento de la pulpa; todos estos pasos mencionados se podrán observar en el flujograma.

Definir las estrategias comercialización:

1. Se realizará un flujograma con el fin de establecer las actividades que deberá tener el área comercial, una vez establecido, se hará una socialización con los productores, para comunicarles los pasos que deben realizar al momento de la venta del plátano.
2. En la encuesta que se realizara al productor se observara como tiene el cultivo, cuáles son sus deficiencias, instaurando medidas correctivas,

prestándole asesoría técnica al productor por medio de la organización, mejorando la inocuidad del producto.

3. ASPROCPLAS negociará los precios del plátano con los posibles aliados comerciales, brindándole al productor una garantía a la hora de comprarle el plátano; la negociación de esta fruta depende de la oferta y la demanda semanal, para evitar esta fluctuación que puede llegar a disminuir los ingresos de los asociados, se establecerá un rango de precios con un valor mínimo y máximo, durante el periodo de tiempo en que se realice el contrato.
4. ASPROCPLAS realizará un rastreo en páginas web, (ICBF, 2017) el cual va a brindar información de establecimientos comerciales que requieran el plátano como materia prima. La organización buscará aliados comerciales en los departamentos de Risaralda, Quindío, Caldas, Antioquia, Valle del cauca, Cundinamarca; ya que son potenciales compradores y consumidores de plátano.
5. Como la asociación no cuenta con un centro de acopio y los plataneros tienen dificultad con el transporte, se crearán cuatro rutas de recolección del fruto.
6. Para que el productor sea más organizado en las labores culturales y de cosecha la asociación castigara el precio del plátano según su clasificación, ya que en el racimo se ve el reflejado los procesos desde la siembra hasta la cosecha.

Realizar el conjunto de actividades establecidas en el proceso de comercialización con las plantas productoras y procesadoras de plátano

Se va a crear un calendario de encintado y cosecha del plátano, con el objetivo de tener organizada la producción semanal y para mejorar la calidad del fruto se va a crear un formato que le ayude al productor a programar las labores del cultivo.

Realizar seguimiento y control a las estrategias de comercialización, buscando un mejoramiento continuo.

Con los días de cosecha programados y las labores culturales establecidas, el área de comercialización debe realizar seguimiento a todos los procesos que se llevan a cabo desde la negociación del plátano hasta la entrega en la planta transformadora, la asociación debe tener organizadas las rutas de recolección del plátano observando que inconvenientes se pueden estar presentando.

A continuación se relaciona el cronograma con las actividades a realizar.

Tabla 1: cronograma de actividades

Cronograma practica UMATA																
Actividades	Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Introducción de actividades UMATA.	X	X														
Análisis Asociación ASPROPLAS.	X	X	X													
Crear los procesos de comercialización			X	X	X	X	X	X	X	X						
Verificar los procesos de comercialización.				X		X		X		X		X		X		X
Verificar las actividades, para hacer llegar los bienes al consumidor.						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Realizar seguimiento y control, estrategias de comercialización.						X		X		X		X		X		X
Entrega de informes.						X		X						X		X
Otras actividades.						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

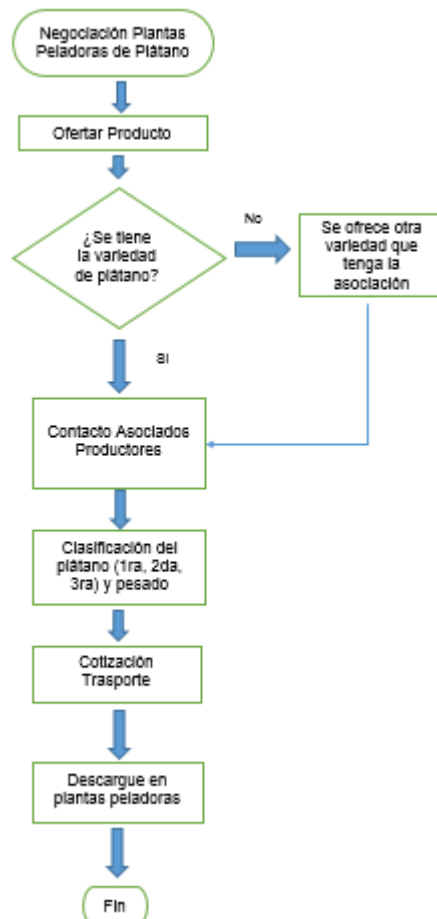
Fuente: elaboración propia.

Resultados

Definir las etapas del proceso de comercialización en la asociación, por medio de ASPROCPLAS:

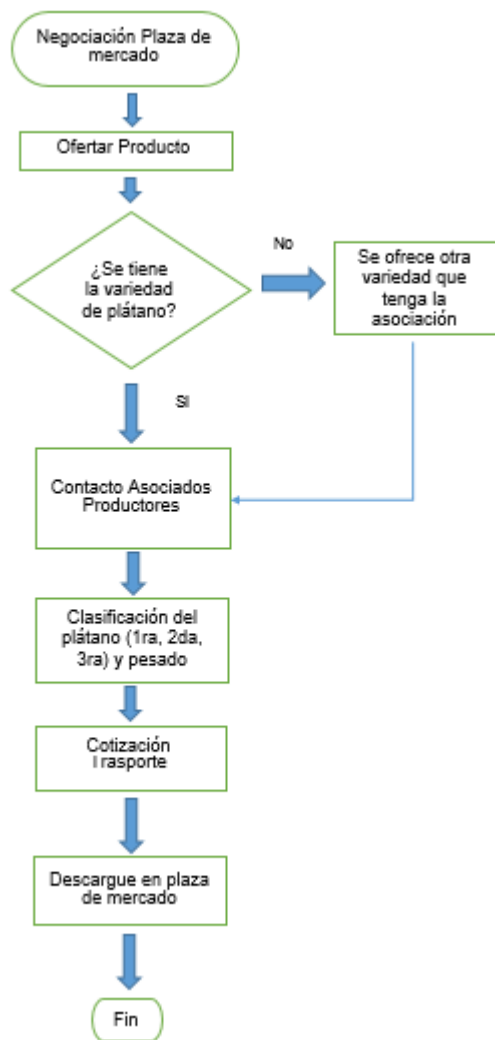
Para dar cumplimiento al objetivo de las etapas del proceso de comercialización en la asociación ASPROCPLAS se creó dos tipos de flujo grama en ellos se describe los procesos que se llevan a cabo desde la negociación de la fruta hasta la entrega

Tabla 2: flujo grama comercialización plaza de mercado



Fuente: elaboración propia

Tabla 3: flujo grama comercialización planta peladora



Fuente: elaboración propia

De la encuesta realizada por ASPROCPLAS a los 107 productores, ubicados en las diferentes veredas del municipio de santuario; se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 4: producción de plátano

ÍTEM	NÚMERO MATAS DE PLATANO	KILOS VENTA POR MES(Producción)	ÁREA SEMBRADA EN PLÁTANO INTERCALADA CON CAFÉ (HA)	ÁREA TOTAL DE LA FINCA (HA)
TOTAL	132,057	113,250	757	905

Fuente: elaboración propia basado en (ASPROCPLAS, 2017)

Para el análisis se tuvieron en cuenta cuatro preguntas de la encuesta, ya que se requería saber la producción establecida por cada productor y a su vez la producción total de todos los asociados, arrojando como resultado 132,057 plantas en desarrollo y producción; en su totalidad estos cultivos producen 113.25 toneladas de plátano mensual. Las principales variedades que se producen en la región son el HARTÓN y DOMINICO HARTÓN, estas plantaciones están intercaladas con café ubicadas en un área de 757 hectáreas, de las 905 hectáreas de área total de todos los predios de los productores de la asociación.

Con el análisis de esta información el área comercial de ASPROCPLAS pudo buscar clientes interesados en demandar grandes cantidades de plátano.

- **Definir las estrategias de comercialización de la asociación.**

Al establecer el modo operandi del área de comercialización, ASPROCPLAS entró en negociación con tres empresas, de las cuales dos son plantas peladoras y transformadora de plátano y un establecimiento de comercio:

- Platanillos S.A (María Clara Cevallos) ubicados en la Tebaida Quindío. NIT 67002116-9 al cumplir con los estándares de calidad que exige el establecimiento se despacharan semanalmente 6 toneladas de plátano hartón. (ICBF, 2017)
- En la ciudad de Cali se entrega plátano al señor Jorge Luis Escobar Restrepo distribuidor exclusivo de plátano y productos agrícolas, en el establecimiento BODEGA ESCOBAR. (ICBF, 2017)
- En el municipio de Anserma Nuevo se encuentra la planta procesadora de plátano, la cual está integrada por 40 mujeres, esta planta es un proyecto de la corporación Diocesana (ICBF, 2017) el objetivo de esta empresa es ayudar y acompañar socialmente a estas mujeres, por tal motivo ASPROCPLAS ve como un aliado estratégico esta planta de procesamiento y se han estado despachando 3000 kg semanales de plátano; se está esperando que en el mes de enero del 2018 la corporación diocesana cierre contratación con PepsiCo, aumentando el pedido de producción.

- **Realizar el conjunto de actividades establecidas en el proceso de comercialización con el fin de hacer llegar al consumidor los bienes ofrecidos por los productores de la asociación ASPROCPLAS.**

Calendario de encintado y cosecha de plátano.

Para ASPROCPLAS tener una mejor programación de cosecha y pos-cosecha se realizó un “calendario de encintado y cosecha del plátano”, en el cual el productor puede llevar una contabilidad de los racimos de plátano evitando pérdidas; con el objetivo de tener una programación establecida de cosecha y pos-cosecha. Gracias a estas labores la asociación puede tener una sistematización con los productores, mejorando los procesos de comercialización.

Tabla 7: calendario de encintado y cosecha del plátano

CALENDARIO DE ENCINTADO Y COSECHA DE PLÁTANO						
NOMBRE		VEREDA	FINCA	CODIGO		
AÑO	SEMANAS	MESES	SEMANAS DE ENCINTE	COLOR CINTA	Racimos embolsados	FECHA DE COSECHA
						No. De Racimos Cosechados
	1	ENERO	Diciembre 28 al 2 de Ene.	roja		
	2		Enero 4 al 9	café		
	3		Enero 11 al 16	verde		
	4		Enero 18 al 23	naranja		
	5	FEBRERO	Enero 25 al 30	negra		
	6		Febrero 1 al 6	amarilla		
	7		Febrero 8 al 13	blanca		
	8	Febrero 15 al 20	azul			
	9	Febrero 22 al 27	Amarillo Claro			
	10	Febrero 29 al 5 de Marzo	Morada			
	11	MARZO	Marzo 7 al 12	gris		
	12		Marzo 14 al 19	roja		
	13		Marzo 21 al 26	café		
	14	Marzo 28 al 2 de Abril	verde			
	15	ABRIL	Abril 4 al 9	naranja		
	16		Abril 11 al 16	negra		
	17		Abril 18 al 23	amarilla		
	18	Abril 25 al 30	blanca			
	19	MAYO	Mayo 2 al 7	azul		
	20		Mayo 9 al 14	Amarillo Claro		
	21		Mayo 16 al 21	Morada		
	22	Mayo 23 al 28	gris			
	23	Mayo 30 al 4 de Junio	roja			
	24	JUNIO	Junio 6 al 11	café		
	25		Junio 13 al 18	verde		
	26		Junio 20 al 25	naranja		
	27	Junio 27 al 2 de Julio	negra			
	28	JULIO	Julio 4 al 9	amarilla		
	29		Julio 11 al 16	blanca		
	30		Julio 18 al 23	azul		
	31	Julio 25 al 30	Amarillo Claro			
	32	AGOSTO	Agosto 1 al 6	Morada		
	33		Agosto 8 al 13	gris		
	34		Agosto 15 al 20	roja		
	35	Agosto 22 al 27	café			
	36	Agosto 29 al 3 de Sept.	verde			
	37	SEPTIEMBRE	Sept. 5 al 10	naranja		
	38		Sept. 12 al 17	negra		
	39		Sept. 19 al 24	amarilla		
	40	Sept. 26 al 1 de Octubre	blanca			
	41	OCTUBRE	Octubre 3 al 8	azul		
	42		Octubre 10 al 15	Amarillo Claro		
	43		Octubre 17 al 22	Morada		
	44	Octubre 24 al 29	gris			
	45	Octubre 31 al 5 de Nov.	roja			
	46	NOVIEMBRE	Noviembre 7 al 12	café		
	47		Noviembre 14 al 19	verde		
	48		Noviembre 21 al 26	naranja		
	49	Noviembre 28 al 3 de Dic.	negra			
	50	DICIEMBRE	Diciembre 5 al 10	amarilla		
	51		Diciembre 12 al 17	blanca		
	52		Diciembre 19 al 24	azul		
	53	Diciembre 26 al 31	Amarillo Claro			

Fuente: elaboración propia basado en técnico operativo de la UMATA (Gomez Lopez, 2017)

Programador del cultivo de plátano

Buscando mejores estrategias para sacar un fruto de excelente calidad, se creó un programador para el cultivo de plátano, creándolo de la manera más entendible para el productor, ya que en ocasiones se les dificulta entender el programador por el grado de analfabetismos; por tal motivo se ha estado socializando con los productores, resolviendo sus inquietudes. Con este material se tienen en cuenta, durante el transcurso del año cada una de las labores culturales a registrarse del cultivo de plátano, teniendo presente:

- Número de racimos embolsados y encintados por semana.
- Fechas de Siembra.
- Frecuencia de Resiembras.
- Frecuencia de los plateos.
- Frecuencia en el control de las arvenses.
- Frecuencia en la fertilización química y aplicación de materia orgánica.
- Frecuencia en deshojes y despuntes.
- Frecuencia en desguasque y descalcete.
- Frecuencia de destronque y deshije.
- Frecuencia en cosecha y pos-cosecha.
- Frecuencia en control de picudo.

- **Realizar seguimiento y control a las estrategias de comercialización buscando un mejoramiento continuo.**

La asociación al no contar con un centro de acopio, estableció cuatro rutas de recolección, estos trayectos se analizaron buscando eficiencia, economía, en la recolección de la fruta.

- Cundina –la bamba –Peñas blanca– Oro fino – Santuario
- Mapa – Tambo – Santuario – La marina
- La Bretaña- La quiebra del Cedral – Cedral –Alto cielo – Peralonso
- El brillante – Pueblo vano – La marina

Para que el productor empiece a organizar su cultivo y tome conciencia del manejo que se le da al plátano, la asociación decidió clasificar la fruta en primera, segunda y tercera:

Primera: son fruto de excelente calidad, sin imperfecciones en la cascara, con un color y peso adecuado, cumpliendo con las medidas establecidas dependiendo el consumidor.


Segundas: son frutos filudos los cuales le hace falta llenado; con imperfecciones en la cascara.

Terceras: son frutos pálidos, no cumplen con las medidas y pesos establecidos, filudos, pasmados, imperfecciones en la cascara.

Formato de liquidación

Para generar una mejor información y establecer los procesos de comercialización se creó un formato de liquidación, con esta plantilla se puede llevar los registros de producción de los socios, haciendo seguimiento en la clasificación del plátano a cada productor, tomando las medidas pertinentes en el cultivo para un mejoramiento continuo de las empresas agrícolas. El formato de liquidación consta del siguiente ítem: nombre del productor, cedula, celular, vereda, nombre de la finca, clasificación del plátano (primera, segunda, tercera), y valor de la fruta.

Tabla 9: formato de liquidación

		ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE PLATANO Y OTRAS FRUTAS DEL MUNICIPIO DE SANTUARIO RISARALDA "ASPROCPLAS" NIT. 816.008.193-1										
												
		Asociación de Productores de Plátano del Municipio de Santuario										
		FECHA: 15 de noviembre del 2017										
						PRIMERA	\$ 530	SEGUNDA	\$ 430	TERCERA	\$ 300	
No.	NOMBRE	CEDULA	CELULAR	VEREDA	FINCA	KILOS DE PLATANO					VALOR TOTAL	
						KG PRIMERA	VALOR	KG SEGUNDA	VALOR	KG TERCERAS		VALOR
1	CARLOS MARIO PATIÑO	XXXX	3145848738	MAPA	ARCANGELES	394	\$ 208,820	20	\$ 8,600		\$ -	\$ 217,420
2	RAMIRO LOPEZ	XXXX	3197273332	LA BAMBÁ		1418	\$ 751,540	182	\$ 78,260		\$ -	\$ 829,800
3	OCTAVIO OCHOA	XXXX	3137205304	LA BAMBÁ		660	\$ 349,800	91	\$ 39,130		\$ -	\$ 388,930
4	ORLANDO OCHOA	XXXXX	3137205304	PEÑAS BLANCAS	LA SOMBRA	643	\$ 340,790	138	\$ 59,340		\$ -	\$ 400,130
5	RUBIAN OCHOA	XXXX	3148454320	LA BAMBÁ	BELLA VISTA	514	\$ 272,420	269	\$ 115,670		\$ -	\$ 388,090
6	HORACIO ZAPATA	XXXX	3117310796	LA BAMBÁ		116	\$ 61,480	240	\$ 103,200	193	\$ 57,900	\$ 222,580
7	RAMON FLOREZ	XXXX	3128901129	LA BRETaña	LA YARUMA	200	\$ 106,000	29	\$ 12,470		\$ -	\$ 118,470
8	IVAN TABORDA	XXXX	3165066166	ALTO CEDRAL	EL CASTILLO	230	\$ 121,900	70	\$ 30,100		\$ -	\$ 152,000
							\$ -		\$ -		\$ -	\$ -
TOTAL						4175	\$ 2,212,750	1039	\$ 446,770	193	\$ 57,900	\$ 2,717,420

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

Con los procesos que se mostraron anteriormente, queda claro que el productor, comercializador, procesador, consumidor, depende el éxito empresarial y la competitividad; si se capacitan, se trabaja coordinadamente, teniendo en cuenta las necesidades del mercado, se pueden obtener buenos resultados.

Por medio de la asociación se está instruyendo al campesino a ser organizado, a llevar un cronograma de actividades, implementar buenas prácticas agrícolas (BPA); mostrándoles sus fincas como una empresa agrícola.

Por las razones anteriormente mencionadas ASPROCPLAS tiene la capacidad de abastecer un porcentaje significativo de la producción de plátano de la región, la clave está en ser organizados, llevando a cabo los procesos establecido por el área de comercialización, asiendo diagnóstico de las actividades realizadas con el fin de tomar buenas decisiones.

Recomendaciones

ASPROCPLAS debe tomar estrategia que ayuden a los productores a mejorar su producción, desarrollando cronogramas como lo es el “calendario de incitado y cosecha del plátano”, el “programador del cultivo del plátano”. Estos mecanismos están ayudando a la asociación a ser más eficiente en producción, ya que se está teniendo una programación y una mejor calidad del fruto. Es importante a corto plazo que la asociación contrate un ingeniero agrónomo, para que le ayude al productor a tecnificar sus predios, capacitándolo desde la siembra hasta la cosecha y pos-cosecha.

La asociación necesita un gerente para establecer las funciones de la organización, el cual represente, lidere, enlace, supervise los procesos; es muy importante que el gerente sea muy social, ayudando a la difusión de información y sirva de portavoz; debe ser emprendedor resolviendo los problemas con facilidad y buen negociador.

Bibliografía

- Alcaldía de Santuario Risaralda . (s.f.). *Alcaldía de Santuario Risaralda*. Obtenido de <http://www.santuario-risaralda.gov.co/index.shtml#4>
- ASPROCPLAS. (2017). *Encuesta Asociacion de Productores y Comercializadores de Plátano y Otras Frutas del Municipio de Santuario*. Santuario.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (ABRIL de 2014). *Insumos y Factores Asociados a la Producción Agropecuaria* . Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/insumos_factores_de_produccion_abr_2014.pdf
- Gomez Lopez, D. A. (3 de noviembre de 2017). calendario de encintado. (J. A. Osorio Granada, Entrevistador)
- ICA. (2015). Manejo Fitosanitario del Cultivo del Plátano. *Linea Agrícola*.
- ICBF. (17 de marzo de 2017). *Censo de Plantas Productoras de Alimentos Regional* . Obtenido de https://www.icbf.gov.co/sites/default/files/censo_plantas_productoras_de_alimentos_-_cauca_2017.pdf
- Ramírez, G. Í. (3 de noviembre de 2017). Historia ASPROCPLAS. (J. Osorio, Granada , Entrevistador)