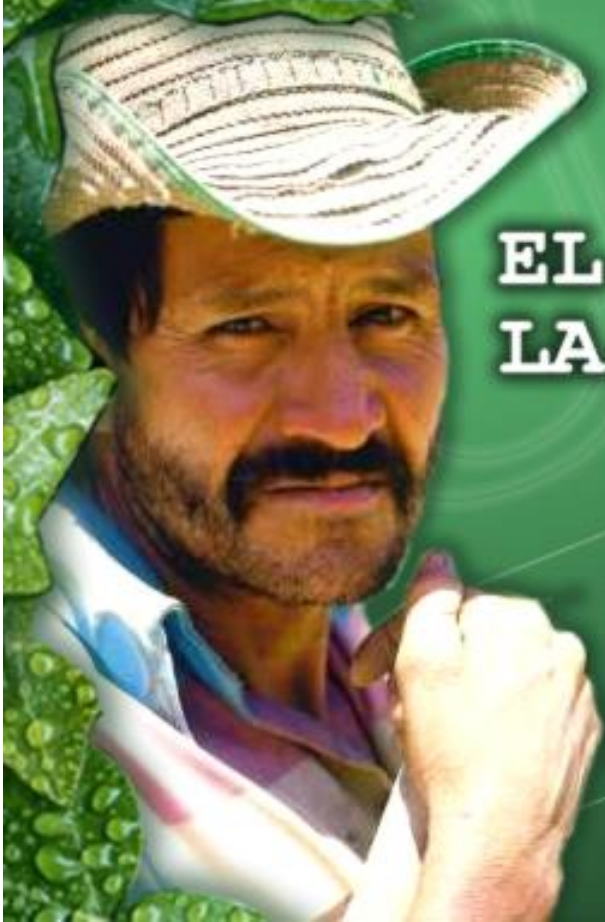




**EL MERCADO CAMPESINO DESDE
LA OPTICA DE LA INGENIERIA
FINANCIERA**



**Arledys Camacho
Mayerly Castellanos**



PREAMBULO AL TEMA DEL PROYECTO

LOS CAMPESINOS

Están limitados por debilidades

FINANCIERAS

TECNOLOGICAS

Esto hace

UNA MARCADA DIFERENCIA DE LOS
PRECIOS DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS

Dando paso a nuestra

ECONOMIA CAMPESINA

En Bucaramanga

Dotada de

FUERZA DE TRABAJO
CAPITAL
TIERRA

SE VE DETERIORADA POR
LA FALTA DE APOYO

OBJETIVOS

GENERAL:

Diseñar un plan que permita adoptar un sistema adecuado para el manejo de los precios de los productos agrícolas en el área de Bucaramanga, de tal forma que el campesino (productor y comerciante) no esté en desventaja competitiva frente a los mayoristas.

ESPECIFICOS:

- Análisis de variables
- Estado actual del campesino
- Análisis de las ventajas y desventajas
- Alternativas de apoyo del Estado

DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

REALIZAR UN ANALISIS PARA IDENTIFICAR LAS VARIABLES QUE AFECTAN EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS DE LOS MERCADOS CAMPESINOS.

VARIABLES:

- * *Mejor presentación del producto*
- * *Buena organización de los productos*
- * *Higiene en el lugar de trabajo*
- * *Gastos incurridos al traer los productos para ser vendidos.*

Estas variables se determinaron por medio de una encuesta:



**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA-FACULTAD DE INGENIERIA
FINANCIERA ENCUESTA A CAMPEVINOS DEL MERCADO LA ROSITA EN
BUCARAMANGA
ABRIL DEL 2004**

NOMBRE: _____

1. En qué lugar o región cultiva? _____

2. Hace algún préstamo para realizar su cosecha?
SI _____ CUAL _____ NO _____

3. Gana o no, vendiendo sus productos?

4. Por qué escoge este mercado y no otro como el de la vía al terminal para distribuir su producto? _____

5. Cuánto gasta en venir a vender sus productos?

6. Le gustaría que mejoraran: _____ SI _____ NO

LAS INSTALACIONES: _____

LA ORGANIZACIÓN DE LOS VENDEDORES: _____

LA HIGIENE _____

LA PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS _____

7. Vende todo el mismo día? SI _____ NO _____ (Si contestó no):

A quién se lo vende? _____

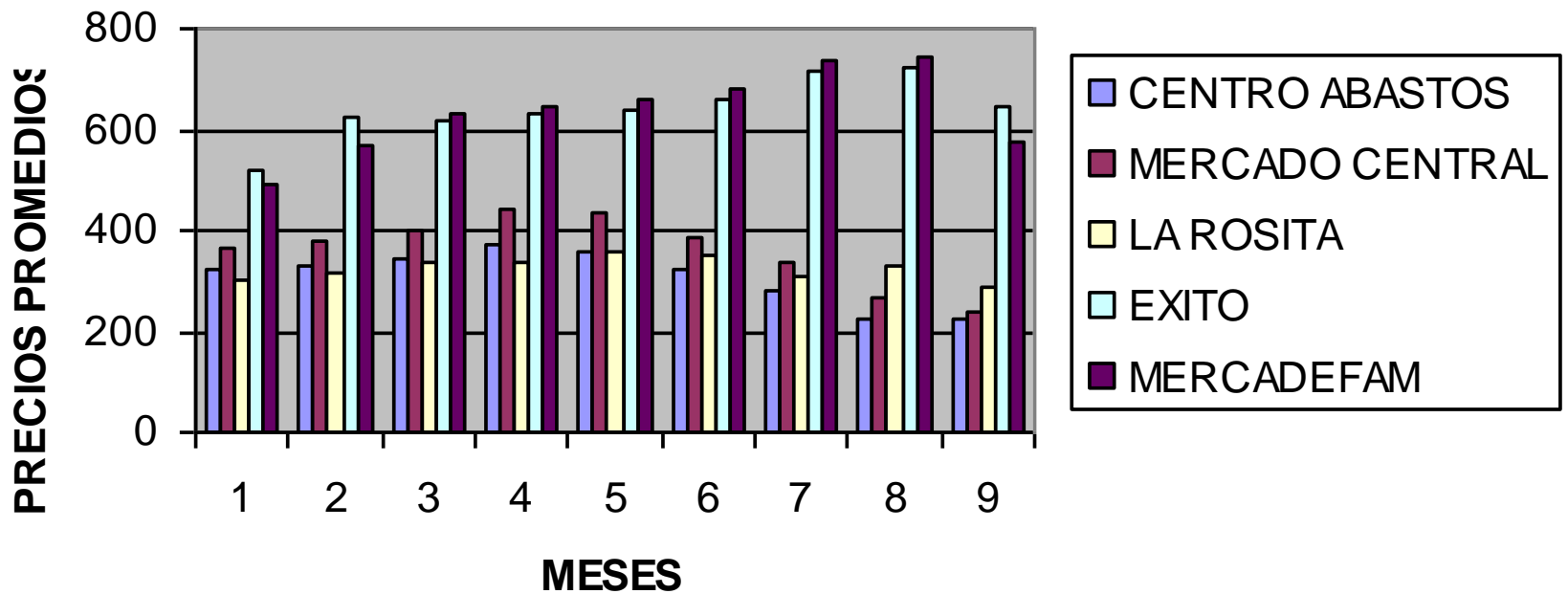
A un precio MAYOR _____ MENOR _____ IGUAL _____

8. Paga arriendo por su puesto? SI ___ cuánto _____ (mensual o semanal)



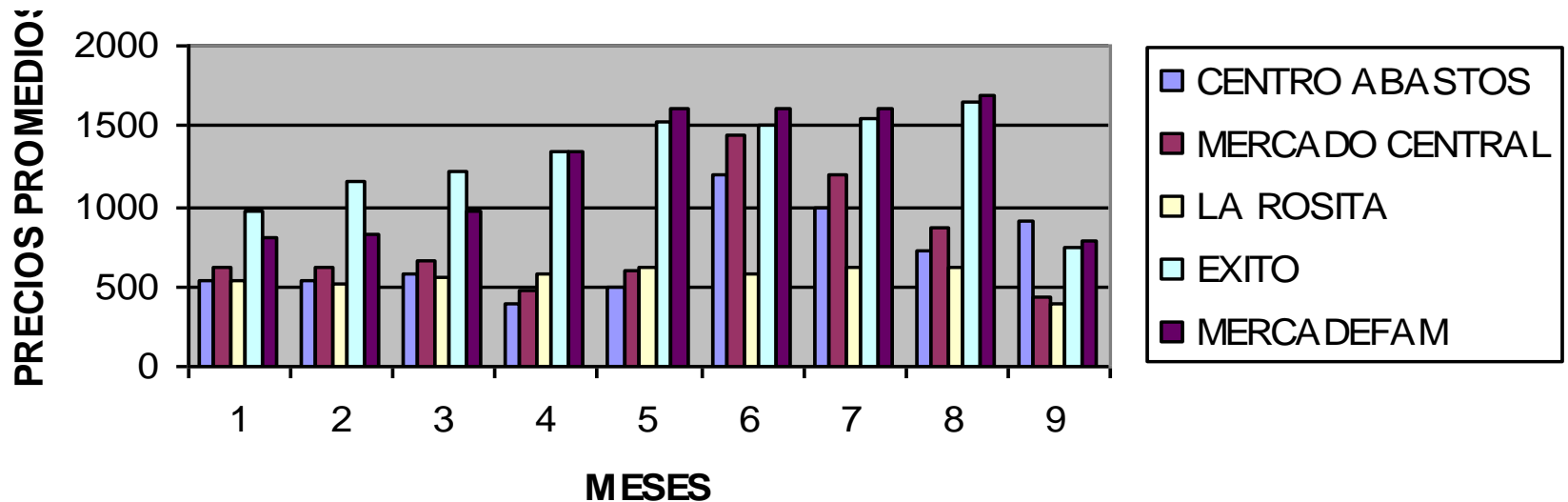


COMPORTAMIENTO DE LA PAPA





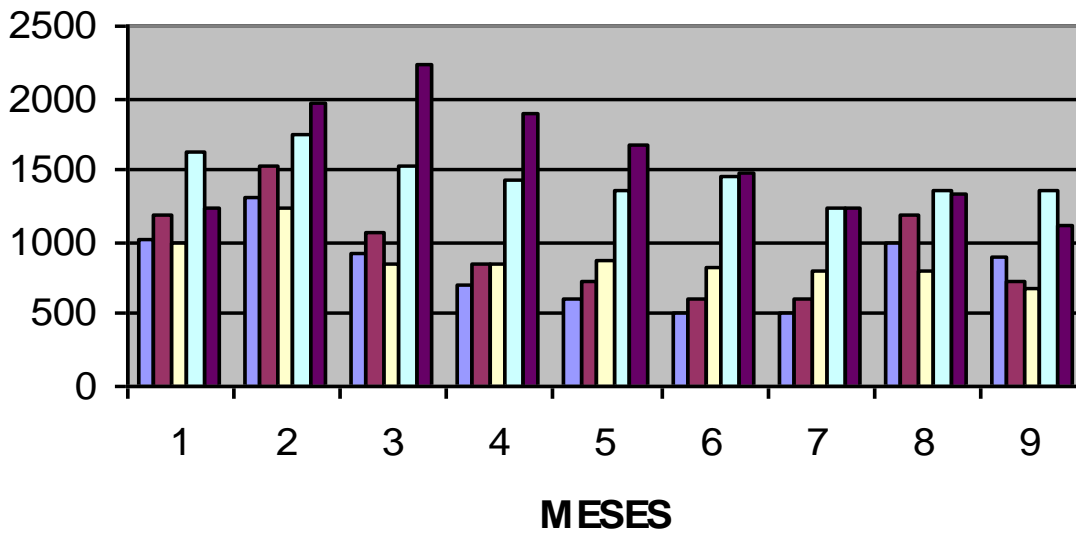
COMPORTAMIENTO DE LA ZANAHORIA





COMPORTAMIENTO DEL FRIJOL

PROMEDIOS MENSUALES

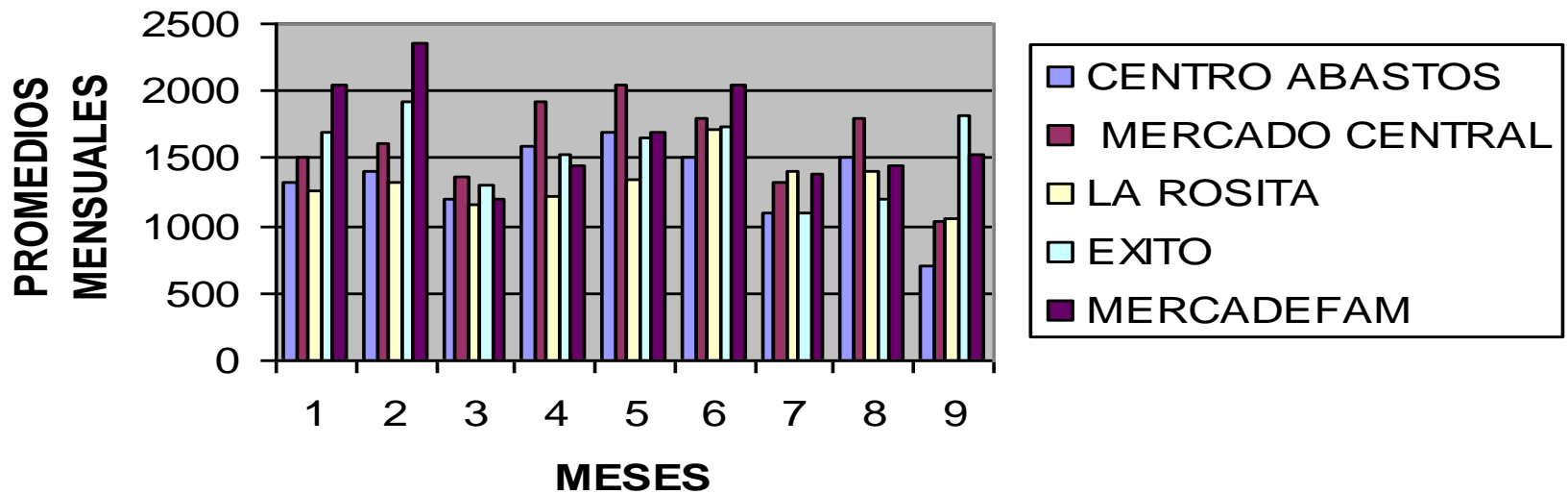


- CENTRO ABASTOS
- MERCADO CENTRAL
- LA ROSITA
- EXITO
- MERCADEFAM



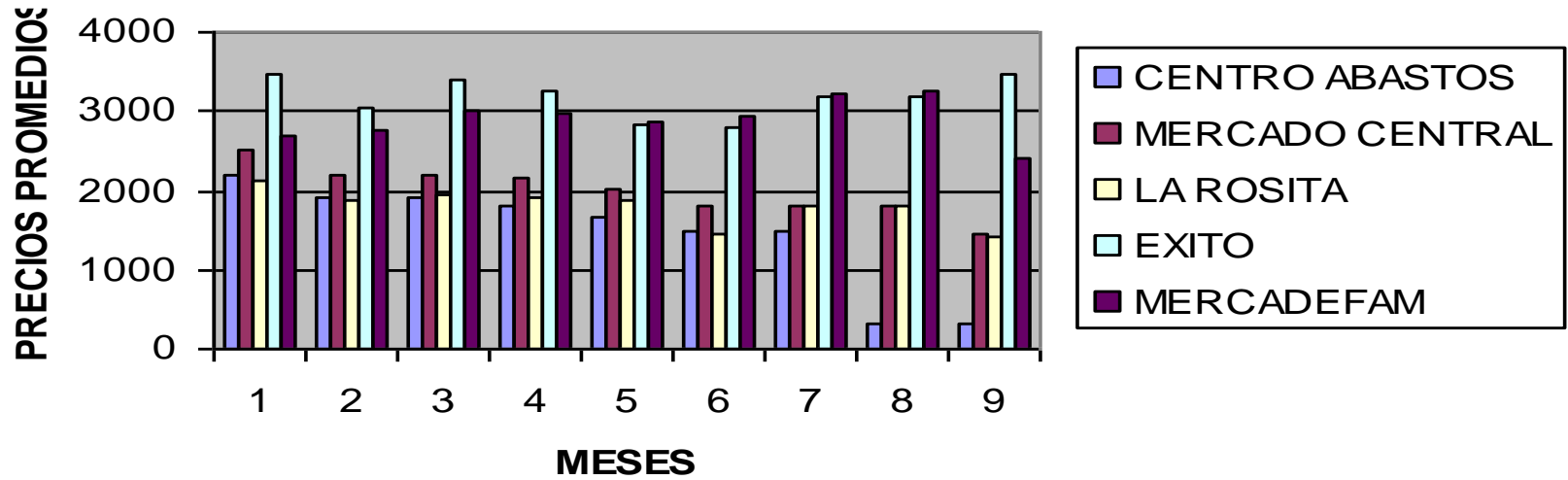


COMPORTAMIENTO DE LA ARVEJA



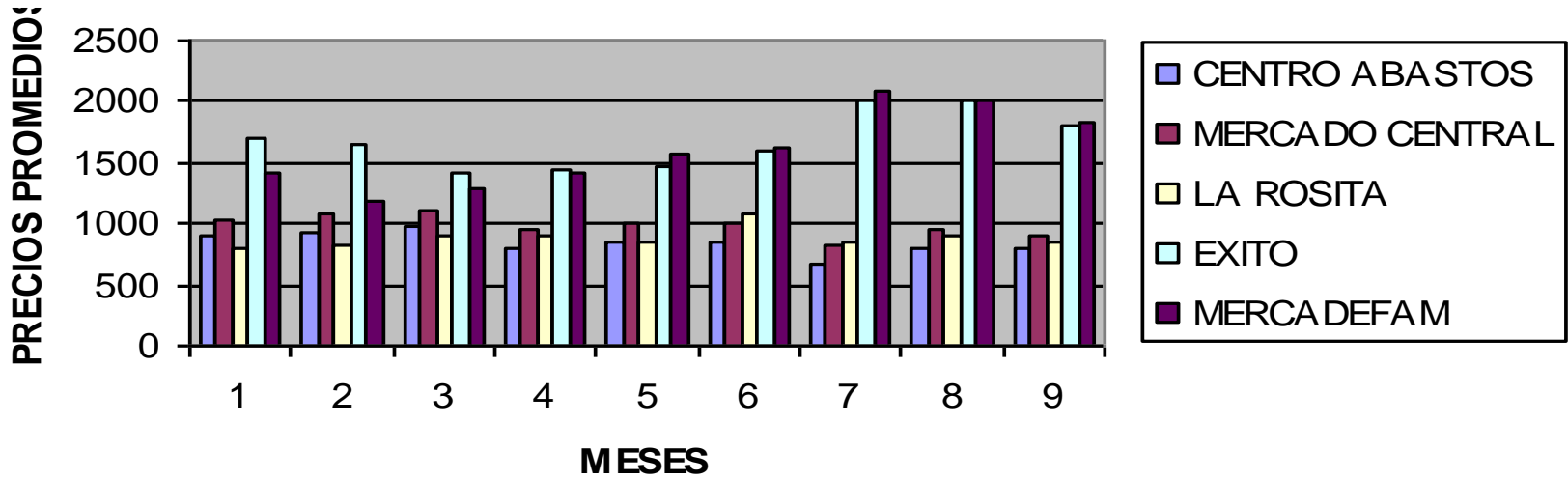


COMPORTAMIENTO DE LA FRESA





COMPORTAMIENTO DE LA MORA



9/10/2021

Arle dys Camac Fre template from Mayerly Castellanos
Ingeniera Financiera
www.brainybetty.com



DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

RECONOCER EL ESTADO ACTUAL DEL CAMPESINO EN BUCARAMANGA CREANDO NUEVAS IDEAS PARA CUBRIR MAS MERCADOS CAMPESINOS Y DE ESTA FORMA LLEGAR A OTROS CONSUMIDORES.

Se realizó una investigación sobre las instituciones que apoyan a los campesinos con el fin de que los campesinos tengan claro quienes podrían apoyarlos en sus proyectos. Para esto se elaboró un Folleto informativo.



DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

REALIZAR UN ANALISIS DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS PRESENTADAS EN LOS MERCADOS CAMPESINOS EN EL AREA DE BUCARAMANGA, PARA FORTALECER EL SECTOR Y DE ESTA MANERA CREAR POSIBLES ALTERNATIVAS DE EXPANSIÓN

VENTAJAS

* El campesino tiene el acceso a un sitio específico donde llevar sus productos.

DESVENTAJAS

• Poco conocimiento por parte de los campesinos de los puntos donde pueden llevar sus productos para la venta.



DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

VENTAJAS

- * El costo del puesto donde venden sus productos es económico ya que cada campesino paga por su puesto \$18.000 mensuales.
- * Los mercados campesinos están en un sitio de fácil acceso para que la comunidad pueda adquirir sus productos.

DESVENTAJAS

- Falta de higiene.
- Falta de buena imagen.
- Bajas utilidades al tener que revender sus productos agrícolas
- Incomodidad del campesino.
- Escasa orientación.
- La distribución desigual de oportunidades.



DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

BUSCAR ALTERNATIVAS DE APOYO POR PARTE DEL ESTADO HACIA EL MERCADO CAMPESINO EN BUCARAMANGA

Se informó en la Gobernación de Santander al Señor Teodocio Cáceres de la Secretaría de Agricultura, este proyecto, donde nos suministraron la información necesaria que ellos requieren para evaluar y darle la previa viabilidad al proyecto



DESARROLLO DEL OBJETIVO GENERAL

PASOS PARA CONSTITUIR UNA COOPERATIVA

Encontrar algunos lideres campesinos con necesidades y aspiraciones comunes

1. Seleccionar el nombre de la cooperativa "COOPSECAS"
(COOPERATIVA PARA EL SERVICIO DEL CAMPELINO SANTANDEREANO)

2. Verificación en la Superintendencia





DESARROLLO DEL OBJETIVO GENERAL

↓

3. Reunión con el grupo de campesinos para crear o redactar los estatutos donde se definirá:

- Estructura organizativa de la cooperativa
- Aportes de los socios
- Normas de funcionamiento.

↓

4. Si los estatutos son aprobados se registrará la cooperativa para así obtener la personalidad jurídica.

↓

5. Enviar a la superintendencia copia del registro indicando la dirección teléfono indicando el nombre de los directivos principales de la cooperativa.



ENCUESTA SOBRE COOPERATIVISMO



Septiembre 2004 Plaza Mercado la Rosita

1. Le gustaría mejorar su sitio de trabajo?
2. Está conforme con lo que recibe por al venta de sus productos?
3. Le gustaría que alguien les ayudara a mejorar la presentación de los productos?
4. Qué concepto tiene de las cooperativas?
5. Le gustaría asociarse a una cooperativa para que las ganancias sean compartidas?





CONCLUSIONES

- * Es importante poseer conocimiento sobre cooperativas agrícolas para dar solución a los problemas que enfrentan los campesinos a diario.
- Las cooperativas agrícolas están encaminadas al aprendizaje , liderazgo y capital social
- Beneficios como: la facilidad de que las entidades los ayuden a conseguir apoyo de las empresas privadas o del gobierno, la comercialización de sus productos es más organizada, disminuye los costos de operación , amplía el mercado, gestiona y genera recursos y por último capacita en nuevas tecnologías.





UNAB
BUCARAMANGA

Gracias...



EL MERCADO CAMPESINO DESDE LA
OPTICA DE LA INGENIERIA FINANCIERA

Arledys Camacho
Mayerly Castellanos

Bucaramanga. Colombia. Noviembre de 2004

