



JULIETA EUZABETH BECERRA AUZA

Egresada de la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Tulcán. Participación en el I Encuentro Internacional de Emprendimiento Creatividad e Innovación, Organizado por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Participación y diligencia en la Rueda de Negocios Binacional Ecuador - Colombia **2012**, organizado por el Ministerio de Industrias y Productividad Participación y diligencia en la Feria del Marisco San Lorenzo 2012. Organizado por el Ministerio de Industrias y Productividad Participación y diligencia en la Feria de Producción Agroindustrial Lago Agrio 2012, organizado por el Ministerio de Industrias y Productividad

La demanda de fréjol seco en el Departamento de Nariño — Colombia y las estrategias de comercialización del producto desde el cantón Mira (Entregado 16/11/2012 - Revisado 19/12/2012)

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

becerrajulieta@gmail.com

La producción de fréjol a nivel mundial ha permitido la apertura de nuevos mercados a nivel comercial y el sustento de los mercados consumidores existentes, con un importante incremento en el consumo del producto. El principal productor de fréjol en Latinoamérica es Brasil, según los datos obtenidos en la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

En nuestro país en el año 2010 la producción de frejol no es distintiva a nivel mundial, debido a que este beneficio natural se considera como uno de los productos básicos en la economía y alimentación de los ecuatorianos. Por ello se lo conoce como algo primordial, debido a que el gobierno a través del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

MIES lo adquiriera para sus campañas de alimentación, como es el Plan Aliméntate Ecuador.

En el Ecuador la mayor producción de fréjol se concentra en la Provincia del Carchi, según datos obtenidos de la página del Instituto Nacional de estadísticas y censos (ecuador en cifras), dicho enlace expresa:

“El Carchi en el año 2010 ha producido fréjol en mayor proporción que otras Provincias”, pero el desconocimiento de las estrategias de comercialización a nivel nacional e internacional por parte de las asociaciones productoras de fréjol, ha provocado que la economía de este sector no se reactive, y ha encaminado a la población a diferentes problemas sociales, tales como: comercializaciones ilícitas, migración, pobreza, entre otras, ubicando a “la Provincia del Carchi como una de las más pobre del país, según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos” (INEC), tomando como referencia los datos desde el año 2007.

Además el desconocimiento de mercados altamente consumidores del producto, por parte de las asociaciones productoras de fréjol del Cantón Mira que actúan como oferentes, ha traído como consecuencia, problemas económicos y legales, ya que muchas veces estas personas no cumplen con la calidad del producto y omiten el destino final del fréjol comercializado, desconociendo también que la mayoría de estas transacciones se encuentran inmersas en comercializaciones ilícita, que provocan decomiso de sus productos, multas, remates, o severos llamados de atención.

Por otra parte, la masiva presencia de intermediarios ha provocado que los precios del fréjol se disparen en el mercado, debido a que estas Personas compran el producto a un bajo precio en los sectores Cantón Mira, para luego comercializarlo en altos precios en los mercados locales, nacionales e internacionales, este suceso se produce porque ellos facilitan recursos económicos que luego son cobrados en la cosecha, con intereses altos y garantías ejecutables, por lo que no

permiten que los productores se desarrollen económicamente. Por todo lo mencionado anteriormente parte de la población del Cantón Mira productora de fréjol ve en las comercializaciones ilícitas y en la migración, la posibilidad real de mejorar la calidad de vida, tanto de manera individual como colectiva.

Ahora bien, por parte de las asociaciones productoras de fréjol de dicho Cantón, es necesario que conozcan la cantidad de producto que pueden introducir en los mercados internacionales, principalmente en el mercado colombiano, con el respectivo proceso de exportación, analizando la facilidad de ser un país vecino, aprendiendo y aplicando estrategias de comercialización y por medio de ellas, abrir y mantener mercados internacionales con un producto de calidad, para que pueda ser ofertado en puntos estratégicos como lo es el Departamento de Nariño-Colombia, iniciando desde su capital la ciudad de Pasto y, así, encaminarse a desarrollar el sector productivo del Ecuador, generando fuentes de empleo y recursos económicos, para resolver infinidad de problemas sociales, entre ellos “las comercializaciones ilícitas que han incrementado en un 7.2% según datos presentados por los periódicos del país” (El Comercio, 2011), y que además son un perjuicio para el Estado ecuatoriano.

Frente a este estudio realizado la población productora de fréjol se puede ver motivada a mejorar, y generar mayor oferta, mayor calidad en el producto y como resultado mejores utilidades, por ello se analiza que los impactos que genera el estudio de este proyecto son económicos y sociales, que los productores de fréjol del Cantón Mira, por medio de la comercialización internacional de su producto podrían solventar sus necesidades primordiales, como son: alimentación, salud, vivienda, educación etc. educación, etc. Y a través de la ejecución de este proyecto productivo, se puede lograr neutralizar varios de los problemas que aquejan a la sociedad hoy en día, aumentando las posibilidades de mejorar la calidad de vida de los habitantes Cantón Mira y de la Provincia del Carchi en Generar.

La factibilidad de este proyecto es técnica productoras de fréjol seco del Cantón Mira, serán quienes obtengan el conocimiento sobre las estrategias de comercialización y el proceso de exportación para realizar el mercadeo del producto a nivel interno e internacional.

Además, se fortalece este proyecto con un respaldo bibliográfico basado, en documentos donde se puede comprobar que desde nuestra provincia se realizan exportaciones de fréjol hacia Colombia, dichos documentos son analizados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador Distrito de Tulcán.

Por medio de proyectos productivos se permite incrementar la producción de fréjol con características de exportación, y se espera mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores asociados del Cantón Mira y de la provincia del Carchi, aspirando incrementar el número de agricultores que se incorporen a las diferentes asociaciones y sean beneficiarios de una comercialización eficiente que se realice en los diferentes mercados, obteniendo:

- Mayores ingresos económicos de los agricultores
- Organizaciones o asociaciones fortalecidas.
- Incremento de la productividad de fréjol.

Por otra parte, para aplicar las estrategias de comercialización es importante conocer la producción de fréjol en el Cantón Mira, que es el productor potencial en la Provincia del Carchi. Y según investigaciones realizadas se logró obtener la siguiente información detallada en el cuadro a continuación:

Cuadro General de Información

TOTAL HECTAREAS EXISTENTES EN MIRA	875.25
HECTÁREAS SEMBRADAS DE FRÉJOL	640,25
VARIETADES DE FRÉJOL CULTIVADA CON MAYOR FRECUENCIA	Selva
COSECHAS ANUALES	1
MESES DE COSECHA	Julio
PRODUCCIÓN DE qq POR COSECHA	13622
COSTO POR QUINTAL. PRODUCIDO	29,53
COSTO POR QUINTAL, VENTA	40
COMPRADOR	Intermediario
DESTINO DEL FRÉJOL	Tulcán
FORMA DE PAGO	Crédito de 15 días

Fuente: UPEC Elaborado por: Julieta Becerra

Según los datos analizados, se considera que en el Cantón Mira, existen 640.25 hectáreas que se dedican al cultivo de fréjol, y gran cantidad de esa producción se destinaba en tiempos anteriores al vecino país de Colombia por medio de Intermediarios, quedando limitada rentabilidad a los productores. Ahora por medio de la información recolectada se analizaron diferentes puntos clave, que permiten procesar estrategias de comercialización, que se encaminan hacia la apertura de nuevos mercados, siendo los productores de fréjol del Cantón Mira, exportadores directos del producto hacia el Departamento de Nariño - Colombia.

Por medio de la investigación realizada, se puede deducir que la mayor producción de fréjol se concentra en la Asociación de Huaquer, en la Asociación de Pisquer, en la asociación las parcelas y en el sector de pueblo viejo, siendo un total de fréjol para exportación la cantidad de 9815 qq o 488 Toneladas, correspondiendo al 70% de la producción, y analizando que el 30% restante se utiliza para consumo nacional.

Este alto nivel de producción se debe a la asociatividad que existe entre los productores, por lo que

mantienen asesoría técnica, créditos agropecuarios, mayor tecnificación, mayor atención por los programas gubernamentales, entre otros. En cuanto a la comercialización, se utilizan que, a través de las naciones productoras de frijol, se efectúe la venta de producto con los clientes fijos y leales a nivel nacional e internacional, teniendo en cuenta un gran mercado potencial como es el Departamento de Nariño-Colombia

Estas negociaciones deben estar en base a las técnicas de negociación y al proceso de exportación, permitiendo mantener una mejor alternativa al acuerdo negociado, y mutuos beneficios a los negociadores, para ello es preciso aplicar estrategias de negociación como la colaboradora (ganar-ganar) en dónde hay una alta prioridad tanto para la relación como para el resultado, alcanzando ambas partes una resolución que responda a las necesidades de cada una de ellas. Por otra parte, es importante analizar otro punto estratégico que es la demanda de frijol seco en el departamento de Nariño-Colombia, para eso se ha trabajado con algunas Fuentes primarias y secundarias, que han brindado datos referentes como: la población del mercado al que se desea llegar, porcentaje de la demanda anual y mensual del producto y su consumo de per-capital dado en kilogramos comparado en el siguiente cuadro:

Cuadro de la Demanda de Fréjol en Nariño para el año 2012

Población del Dpto. de Nariño	Consumo per cápita USD (mensual)	Demanda Mensual en Nariño (Kg)	% Target (mercado meta)	Población mercado meta	Porcentaje de participación en mercado meta	Nariñenses consumidores de fréjol importado proveniente de Ecuador
1.696.656	5,38	2,8 Kg	73%	1.238.559	15%	185.783,832

Fuente: FENALCE, Universidad Tecnológica } de Pereira, Julieta Becerra

Elaborado por: Julieta Becerra

Todos los factores anteriormente mencionados permiten conocer Cuántos de los consumidores de frijol de Nariño-Colombia, van a adquirir el producto proveniente del Cantón Mira-Ecuador.

También es sustancial conocer que el Departamento de Nariño se cultiva frijol, pero su producción no alcanza a cubrir en su consumo total, por lo que se ha convertido en uno de los principales productos importados desde el Ecuador ocupando el vigésimo tercer lugar (23) dentro de los 50 productos más comprados por Colombia.

Igualmente, gracias a la investigación realizada se conoce que el porcentaje de importación de este producto desde Ecuador a Colombia en el año 2010 “fue de un 15%” según los datos otorgados la federación Nacional de cultivadores de cereales y leguminosas (FENALCE).

Origen del Fréjol importado por Colombia



Fuente: FENALCE (Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y Leguminosas)

En Colombia el consumo del fréjol es sumamente alto debido a sus bajos precios, pero es necesario conocer que Colombia no se caracteriza por ser productor exportador de fréjol, ya que como se había mencionado su consumo interno no deja excedentes para ser exportados, y además los costos de producción del fréjol en Colombia son más altos que los de otros países productores, lo que hace que la producción del país no sea estimulada para ser exportada.

Por ello Colombia importa fréjol principalmente desde Ecuador, Estados Unidos, Canadá, Bolivia, Chile, China entre otros según la Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y Leguminosas. Los principales proveedores de las importaciones es Bolivia, Perú y Ecuador, debido a su excedente en la producción, su cercanía geográfica y sus acuerdos comerciales que mantienen los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), gozando de ciertas preferencias arancelarias.

El fréjol nacional e importado en Colombia se comercializa a través de dos fuentes: por medio de cadenas de supermercados en un 18% y el 82% restante por medio de mayoristas, por medio de las plazas de mercado y centrales de abasto según lo consideran los estudios de la Cadena de fortalecimiento del fréjol FORCAFREJOL y los estudios realizados por la investigadora Julieta Becerra, en la ciudad de Pasto Capital del Departamento de Nariño.

El fréjol proveniente desde Ecuador, en el Departamento de Nariño y en el país en general no es reconocido debido a la inexistencia de una marca propia que permita su identificación en los mercados, es por esto que los grandes comercializadores han manejado su propia marca según las variedades del producto, su precio y la región a la cual se vaya a distribuir.

Por último, para que el frijol proveniente del cantón Mira ingrese a Colombia, específicamente al departamento de Nariño, con una marca propia de los productores del cantón Mira, es necesario aplicar diferentes estrategias de comercialización entre las cuales se pueden tomar en cuenta:

- Calidad del producto

Dar a conocer a los comerciantes y consumidores de las propiedades y beneficios nutricionales del fréjol, a través de las tablas informativas que se encontrarán en el empaque, diferenciándose del resto que se embolsan en sacos blancos sin ningún tipo de información.

Igualmente es necesario exponer que el producto está envasado con un peso exacto. sin impurezas, escogido de forma manual y con maquinaria, sin perjudicar al comerciante o consumidor y que sobre todo mantiene la calidad en el punto verde, ya que los abonos que se utilizarán en su producción son orgánicos y no afectarán la salud de los consumidores.

- Fidelización de clientes

Para mantener la fidelidad y constancia en los clientes, es necesario trabajar con la solicitud de pedido de forma puntual, cumpliendo con las exigencias de calidad que solicite el importador o comerciante para ello es necesario ofrecer el fréjol vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, visitas a los mayoristas del producto en la ciudad Pasto, capital de Nariño. Y que además quienes comercialicen el fréjol proveniente del Cantón Mira sean porta voces de la calidad del producto y su alto valor nutricional analizado y detallado en cada empaque.

- Promoción de calidad

Según la temporada de cosecha que se encuentra mantenida entre los meses de marzo a septiembre, es necesario realizar la promoción del producto creando una sensación de calidad en los demandantes de fréjol, especificando en el empaque la cantidad de exacta, su composición y sus beneficios. Además es necesario dar a conocer que este producto está libre de impurezas y que se encuentra a precios competitivos a nivel del mercado, para que sin perjuicio a los competidores se comercializa el producto con agilidad.

- Precio al alcance de los consumidores

Lanzar al mercado fréjol con un precio al alcance de los consumidores, para que, el producto pueda tener mayor acogida en el mercado meta en este caso el Departamento de Nariño - Colombia, para ello es necesario aplicar economías de escala, en donde a mayor producción y comercialización del producto, se podrán realizar interesantes descuentos a los mayoristas, sin afectar el precio de venta de los productores asociados.

Concluyendo en forma general en lo que se refiere al proyecto y específicamente al precio del producto en un mercado Internacional como lo es el Departamento de Nariño - Colombia, se deduce lo siguiente:

Después de haber analizado que el proyecto si es factible, es necesario concluir que el precio que se debe mantener y calcular es por la suma de todos los costos de producción más la utilidad, hasta que el producto se encuentre listo para comercializarse en el Departamento de Nariño Colombia, y para que no exista inconvenientes en la negociación, se debe manejar un alto nivel de calidad, desde el principio de la Producción y cosecha.

Por otra parte, los envíos se realizarán en forma parcial, contando además que se transportarán 300 quintales por camión, realizando 33 viajes en total según sean los requerimientos de los clientes y el nivel de producción.

Como estrategia se debe manejar un precio pesimista, que estaría de acuerdo con el poder adquisitivo de los consumidores, y estaría entre 5% de ganancia para que los productores, que se calcula el \$86.22.

En el caso de mantenerse en un nivel neutro el mercado se analiza un precio acorde con la competencia y los consumidores, variando entre el 10% de utilidad, es decir en \$90.32, me dictas eso por cada saco de frijol de 50 kilos, proveniente del Cantón Mira.

Pero cuando exista, mayor demanda del producto en el Departamento de Nariño-Colombia se puntualizar realizar un incremento del 15% en cada saco de frijol, es decir se comercializará en un valor de \$93.48.