

ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

Es muy importante que aprendamos a utilizar la información obtenida durante el desarrollo de este tema, como una herramienta que nos permitirá tomar en forma apropiada cualquier decisión encaminada a conseguir un mejor precio para los principales productos de la vereda.



Pero el análisis no sólo debe realizarse sobre el proceso de mercadeo en general, sino que es recomendable hacerlo con cada uno de los intermediarios que participan en él. Esto debido a la afirmación hecha en la presentación de esta cartilla; en la medida en que el campesino atiende mercados más grandes y lejanos le queda más difícil vender sus productos directamente al consumidor final.

Tengamos en cuenta también que, por otro lado, en el proceso de mercadeo actúan intermediarios que por su alta eficiencia económica o por sus reducidos márgenes de mercadeo sería imposible reemplazar y resultaría riesgoso asumir sus funciones de intermediación aún por una organización de pequeños productores rurales.

Elaboremos un cuadro comparativo entre las ganancias que obtenemos como productores y las ganancias que logran los intermediarios, esto para cada uno de los productos.

CUADRO 6

GANANCIA DE LOS PRODUCTORES FRENTE A LA GANANCIA DE LOS INTERMEDIARIOS

PRODUCTO _____

INTERMEDIARIOS

GANANCIA DEL PRODUCTOR

GANANCIA DEL INTERMEDIARIO

TOTAL

Ahora comparemos nuestras ganancias como productores de la vereda tomando cada uno de los productos y veamos las ganancias que por los mismos obtienen los intermediarios.

CUADRO 7

GANANCIA DE LOS PRODUCTORES DE LA VEREDA FRENTE A LA GANANCIA DE LOS INTERMEDIARIOS

PRODUCTO _____		
INTERMEDIARIO	GANANCIA DE LOS PRODUCTORES	GANANCIA DE LOS INTERMEDIARIOS
TOTAL		

Por último, tomando como base estos dos últimos cuadros, reflexionemos en torno a las siguientes preguntas:

¿Cuánto tiempo necesitan los productores de la vereda para alcanzar la ganancia que aparece en los cuadros 6 y 7? _____

¿Cuánto tiempo necesitan los intermediarios para obtener la ganancia que figura en los cuadros 6 y 7? _____

De acuerdo a los cuadros: ¿quienes ganan más: los intermediarios o los productores? Expliquemos a qué se debe esta situación.

¿Podría la comunidad a través de una organización para el mercadeo, asumir eficientemente y sin riesgos las funciones de mercadeo que ejecutan los intermediarios? Expliquemos por qué.

De las funciones que componen el proceso de mercadeo, cuáles podría asumir la comunidad organizada? Expliquemos cómo y por qué.

Calculemos cuál sería el incremento en los ingresos para los productores de la vereda, si la comunidad organizada asumiera el mercadeo de sus productos.

Calculemos qué capital adicional necesitaría la comunidad si se organizara para poder asumir las funciones que ahora ejecutan los intermediarios. Expliquemos por qué.
