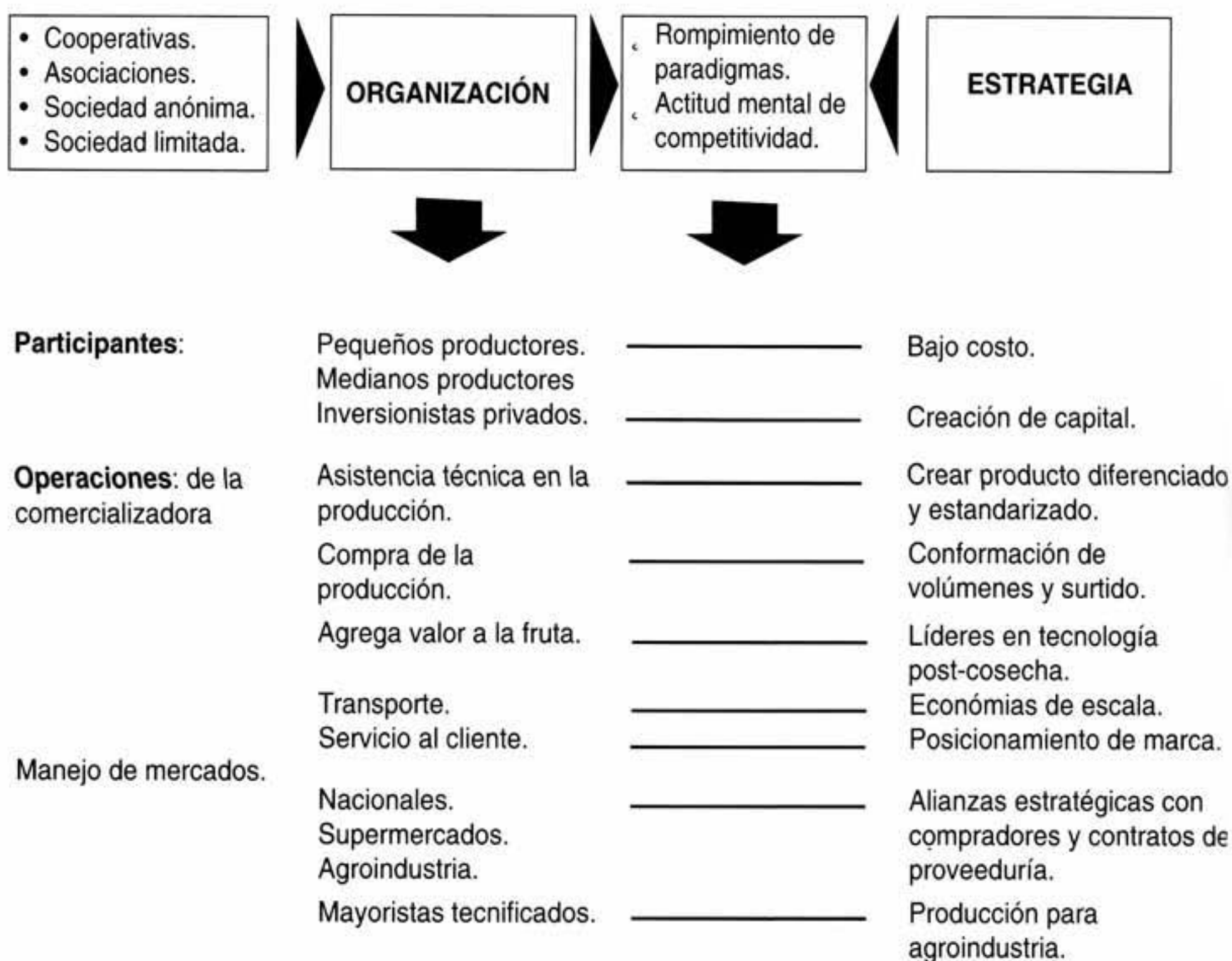


Cuadro 5.3
Organización de los pequeños y medianos productores para el mercado

COMERCIALIZADORA RURAL - URBANA



PRÁCTICA 5.1 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN MUNICIPAL

Objetivos Con la ejecución de la práctica los participantes estarán en capacidad de explicar el funcionamiento del sistema de comercialización que predomina en el municipio, para los productos agrícolas, especialmente, la uva, proponer y efectuar cambios para su modernización.

Orientaciones para el Instructor:

- Organizar el grupo en cuatro subgrupos, uno y dos trabajan la Práctica 5.1 y tres y cuatro la Práctica 5.2.
- Cada subgrupo nombra un relator - coordinador.
- Explica la práctica, objetivos y alcances.
- Asesora los subgrupos y resuelve interrogantes.
- Prepara plenaria y da información de retorno.

Recursos necesarios:

- Hojas de trabajo
- 20 hojas para papelógrafo
- Cuatro marcadores
- Un papelógrafo
- Hojas de evaluación

Tiempo sugerido para las prácticas: dos días

Instrucciones para los participantes

Cada subgrupo realiza la práctica siguiendo estas orientaciones:

- El subgrupo uno, selecciona un producto agrícola entre los cinco más importantes excepto, la uva y el subgrupo dos, selecciona la uva. Investigar:
 - Principales veredas productoras
 - Número de productores
 - Volumen de producción
- Épocas de cosecha
 - Valor agregado para el producto:

- Selección
 - Clasificación
 - Etiquetado
- Empaque utilizado y sistema de empaçado
 - Número de compradores que operan en el municipio:
 - Nombre
 - Cuántos tienen vehículo propio para el transporte
 - Cómo compran: con clasificación o sin clasificación
 - A qué mercado trasladan el producto
 - Cada subgrupo encuentra los puntos fuertes y débiles del sistema investigado
 - Cada subgrupo propone soluciones a los puntos débiles
 - Cada subgrupo prepara exposición para la plenaria y entrega el documento de la investigación

HOJA DE EVALUACIÓN

Subgrupo N°: _____ Fecha: _____ al _____

TABLA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	CALIFICACIÓN		
	BIEN	REGULAR	MALO
El grupo de trabajo: Seleccionó el producto por investigar			
Investigó las veredas más importantes			
Conoció el número de productores por vereda			
Investigó los volúmenes producidos			
Averiguó las épocas de cosecha y volúmenes por época			
Investigó cuántos productores, seleccionan, clasifican, y tienen una tecnología poscosecha adecuada			
Investigó sobre los empaques utilizados			
Investigó el número de compradores rurales y sus principales características			
Preparó documento, informe para plenaria			
Todos los integrantes participaron			

Obsevaciones:

HOJA DE TRABAJO N° 1

PRODUCTO : _____ FECHA: _____ SUBGRUPO: _____

VEREDAS	PRODUCTORES (N°)	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (kg)	ÉPOCA DE COSECHA	EMPAQUE UTILIZADO	VALOR AGREGADO

HOJA DE TRABAJO N° 2

PRODUCTO : _____ FECHA: _____ SUBGRUPO: _____

Compradores	Volumen que compra por mercado (Kg)	Factores que tienen en cuenta para comprar	Como pagan	Qué Servicios adicionales prestan	A qué mercados trasladan el producto

PRÁCTICA 5.2 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN URBANO

Objetivo Con la ejecución de la práctica los participantes están en capacidad de explicar, el sistema de comercialización urbano para los productos seleccionados, incluyendo la uva.

- Orientaciones para el Instructor:**
- La práctica la ejecutan los subgrupos, tres y cuatro
 - Cada subgrupo designa un monitor
 - Explica la práctica, objetivos y alcances
 - Coordina con anticipación el transporte y hospedaje
 - Coordina visita a mercado mayorista, detallistas de plazas de mercado y supermercados, para los dos productos seleccionados
 - Asesora los subgrupos y resuelve interrogantes
 - Prepare plenaria y de información de retorno.

- Recursos necesarios:**
- Hojas de trabajo
 - 20 hojas para papelógrafo
 - Cuatro marcadores
 - Un papelógrafo
 - Hojas de evaluación
 - Transporte
 - Hospedaje

Tiempo sugerido para la práctica: dos días

Objetivos Con la ejecución de la práctica los participantes estarán en capacidad de explicar el funcionamiento del sistema de comercialización, urbana para los productos seleccionados donde se debe incluir la uva.

**Instrucciones
para los
participantes:**

- Los subgrupos siguen estas orientaciones:
- El subgrupo tres, investiga el producto seleccionado por el subgrupo uno y el subgrupo cuatro, investiga la uva previamente seleccionada por el subgrupo dos de la Práctica 5.1
 - Se desplazan a los mercados seleccionados e investigan:
 - Procedencia del producto
 - Volúmenes promedio semanales que llegan al mercado
 - Cómo compran, requisitos, precio último mercado
 - Cómo pagan
 - Quienes son los principales proveedores (productores – intermediarios organizaciones campesinas)
 - Cada subgrupo encuentra los puntos fuertes y débiles de los mercados investigados.
 - Cada subgrupo señala qué mercado deberían proveer los productores del municipio.
 - Cada subgrupo prepara exposición para la plenaria y entrega el documento de la investigación.

HOJA DE TRABAJO N°.1

PRODUCTO : _____ FECHA: _____ SUBGRUPO: _____

Mercado	Procedencia del producto	Volúmenes Semanales (kg)	Requisitos de Calidad	Cómo Pagan	Precio Último Mercado	Tipo de Empaque

Síntesis. Puntos fuertes y débiles del mercado investigado

HOJA DE EVALUACIÓN DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	CALIFICACIÓN		
	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE
El grupo se organizó para la práctica			
Investigó todas las procedencias del producto			
Tomó promedio de los volúmenes semanales			
Investigó los requisitos de calidad por comprador			
Averiguó la forma de pago y el plazo			
Observó el tipo de empaque			
Investigó el precio en los diferentes mercados			
Preparó documento e informe para plenaria			
Tomó información de los principales proveedores			

Observaciones: _____
