

MAVDT

0172

MARCA DOS VERDES

# MERCADOS VERDES: OPORTUNIDADES PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD



Libertad y Orden

**Ministerio de Ambiente,  
Vivienda y Desarrollo Territorial**  
República de Colombia



**CORANTIOQUIA**  
CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL  
DEL CENTRO DE ANTIOQUIA



Centro Nacional de  
Producción Más Limpia

**UN PROYECTO DE:**

MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL

*Ministro*

Juan Francisco Lozano Ramírez

*Viceministra de Ambiente*

Claudia Mora Pineda

*Coordinadora de Mercados Verdes*

Ana María Díaz Cáceres

CORANTIOQUIA

*Director General*

Luis Alfonso Escobar Trujillo

*Grupo Sostenibilidad de los Sectores*

Edgar de Jesús Vélez Durango

José Henry Bolívar Cano

**ELABORADO POR:**

CENTRO NACIONAL DE PRODUCCIÓN MÁS LIMPIA Y TECNOLOGÍAS AMBIENTALES

*Director Ejecutivo*

Carlos Arango Escobar

*Equipo de Trabajo*

Carolina Oquendo Cifuentes

Directora del Proyecto

Carolina Restrepo Gil

Ingeniera Ambiental

Miguel Eduardo Lara Gómez

Comunicador

**Coordinación Editorial**

Comunicaciones Corantioquia

**Diseño y Diagramación**

Andrés Arango Pérez

Federico Gómez Fernández

**Impresión**

Círculo Cromático

**ISBN** 978-958-97000-8-2

Primera Edición – Febrero de 2007



# TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. Para Comenzar... _____	5
2. ¿Quiénes Somos? _____	6
3. Generalidades Cadena de Fique _____	7
4. Generalidades Cadena de Aromáticas y Aceites Esenciales _____	10
5. Generalidades Cadena del Café _____	13
5.1 Marketing Ecológico _____	13
6. Aseguramiento de la Calidad _____	16
6.1 ¿Qué son las buenas prácticas agrícolas? _____	16
6.2 ¿Cómo puedo aplicar las buenas prácticas agrícolas en mi predio? _____	16
7. Planificación de la Cadena de Suministro _____	20
8. Planes de Negocio _____	23
BIBLIOGRAFÍA _____	27

# 1 PARA COMENZAR...

En los últimos años hemos escuchado repetidamente el concepto de cadena productiva de diversas instituciones en Colombia.

Pero ¿qué es una cadena productiva?

Una cadena se refiere a todas las personas y empresas que producen, transforman y comercializan un producto específico, incluyendo también a quienes venden los insumos, herramientas y demás necesarios para cultivar este producto.

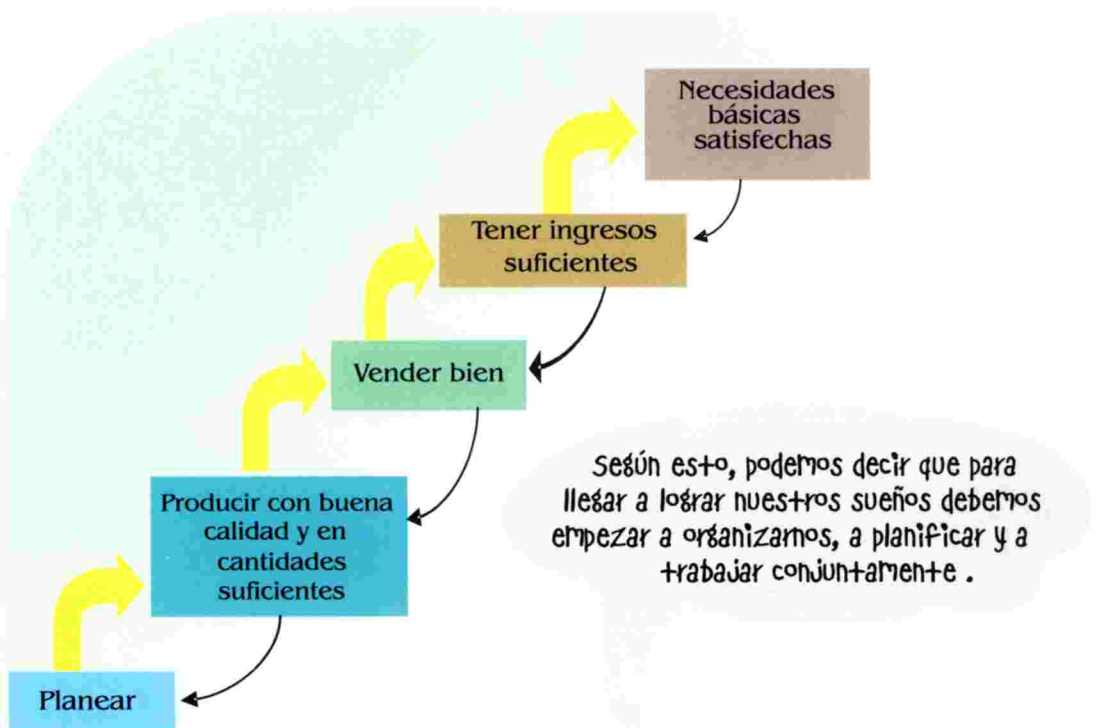
Las cadenas entonces no se construyen, sino que siempre han existido y siempre estarán presentes. Sin embargo, la mayoría de personas no tienen conciencia de su importancia en el mercado, porque si trabajan unidas pueden lograr más y mejores beneficios para todos los que pertenecen a ella.

Por esto, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Corantioquia y el Centro Nacional de Producción Más Limpia y Tecnologías Ambientales se han unido para entregar esta cartilla, que busca dar el conocimiento clave para ayudar al sector agrícola a fortalecerse a través de estrategias de planificación de la producción, que permita el desarrollo económico, social y ambiental (desarrollo sostenible) de las comunidades donde se encuentran.



## 2 ¿QUIÉNES SOMOS?

Muchas veces nos sentamos a pensar qué quisiéramos ser o qué quisiéramos tener, hasta llegamos a soñar con una vida diferente de la que tenemos, y empezamos a mirar qué tendríamos que hacer (o haber hecho) para lograr estos sueños. Sin embargo, nada ganamos con soñar en un futuro si no sabemos quiénes somos hoy y qué queremos para nosotros y nuestros hijos. ¿Cómo podremos entonces llegar allá? Tendremos que hacer un análisis de adelante hacia atrás: desde dónde tenemos que empezar para alcanzar nuestros sueños.



Según esto, podemos decir que para llegar a lograr nuestros sueños debemos empezar a organizarnos, a planificar y a trabajar conjuntamente.



# 3 GENERALIDADES CADENA DE FIQUE



### Colchones y muebles

Material de relleno para asientos, colchones y almohadas. Material de forro interno o endurecedor para la ropa acolchada, tapicería o cubierta de resortes.

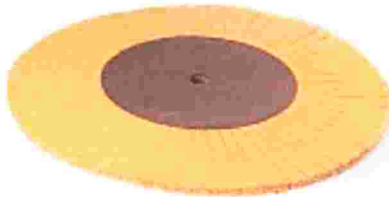


### Automotriz

Los residuos del desfibrado se pueden emplear en la confección de acolchonados para asientos de automóviles.

### Construcción

Refuerzos de materiales de construcción como el cemento en vigas, columnas y tejas, sustituto de fibra de vidrio, fibra central para cables de acero de ascensores.



### Industrial general

Discos de pulido, producción de ácido cítrico, ácido láctico, ácido piroleñoso, ácido acético, alcoholes, ceras y grasas, gas combustible, alquitrán, carbón vegetal, biocidas.


El Grupo de Investigación sobre el fique, del departamento de materiales de ingeniería de la Universidad del Valle, durante varios años y con el financiamiento de Colciencias y el Fondo de Fomento Agropecuario del Ministerio de Agricultura, logró desarrollar un proceso que permite su aplicación como material de fibro-refuerzo en la fabricación de tejas. Este sistema se implementó en algunas comunidades rurales, pero por tratarse de un proceso de fabricación manual, no dio los resultados esperados.





Debemos definir cómo podremos ampliar las posibilidades de usar nuestro fidejazo para así aumentar los ingresos de nuestros hogares.

La primera acción que podemos hacer es sentarnos todos juntos y pensar qué productos queremos vender, qué tipo de investigación requiere, qué necesitamos para producirlos, transportarlos y venderlos, y a quién se los venderemos. Pensemos también en:




 Hacer investigación aplicada (técnicas y tecnologías, alternativas de uso para los subproductos, nuevos productos).

 Formular y ejecutar proyectos para reducir los costos de producción (ej. Buenas Prácticas Agrícolas).

 Desarrollar de programas de educación ambiental.



 Generar empresas asociativas para la producción y venta de nuestros productos.

4

## GENERALIDADES CADENA DE AROMÁTICAS Y ACEITES ESENCIALES

Tradicionalmente, las plantas aromáticas y medicinales que más cultivamos en nuestra región son eucalipto, limoncillo, albahaca, canela, cardamomo, caléndula, valeriana y alcachofa. Dado que estos productos se consumen principalmente secos y en fresco, es fundamental garantizar que no contengan productos que puedan afectar la salud (por



Por esto es primordial que empecemos a pensar en temas como:

Exportar no se trata sólo de vender en otro país, es el resultado de una estrategia clara que "requiere dedicación, entusiasmo y preparación para llegar a ser un exportador exitoso".



**¿Cuánto producto estamos en capacidad de exportar?**

Número de unidades o kilos podemos exportar cada mes y el lugar donde guardaremos el producto en el proceso.



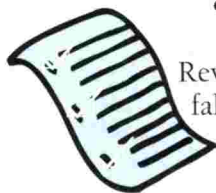
**¿Qué países quieren nuestro producto?**

Quiénes exactamente están necesitando el producto, cuáles son sus condiciones y exigencias para comprarnos.



## ¿Qué es y cómo se hace un plan de exportación?

Un plan de exportación es un documento que elaboramos para definir qué, a dónde y cómo vamos a exportar, es decir, el camino a seguir para poder llevar nuestro producto a un mercado extranjero que lo está pidiendo. Para ello debemos responder las siguientes preguntas:



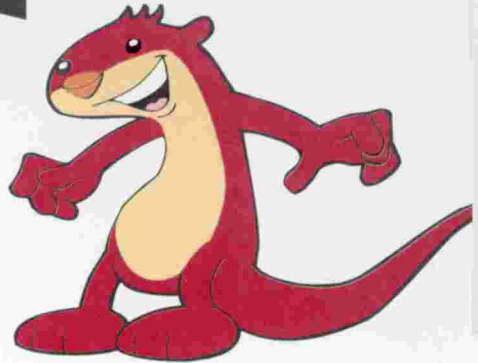
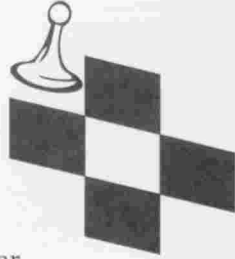
**¿Qué tal estamos para exportar?**

Revisar qué tenemos y qué nos falta para poder cumplir con lo que nos piden, cómo competiremos.

CORANTIOQUIA. Investigación de Mercado para aceites esenciales, plantas aromáticas y plantas medicinales en jurisdicción de Corantioquia.

Los aceites esenciales se utilizan para dar sabor y aroma al café, el té, los vinos y las bebidas alcohólicas. Son los ingredientes básicos en la industria de los perfumes y se utilizan en jabones, desinfectantes y productos similares. También tienen importancia en medicina, tanto por su sabor como por su efecto calmante del dolor y su valor fisiológico.

¿Qué vamos a hacer para mejorar lo que nos falta?



(Qué ESTRATEGIAS para mejorar vamos a aplicar: cambios al producto, al empaque, a la forma de cultivar, contratación de nuevo personal, publicidad a emplear, precio, cómo transportar el producto para que llegue a tiempo y en buenas condiciones).

¿Cuánto nos vamos a demorar y cuánto nos va a costar?

(cuánto tiempo se demorará aplicar las estrategias, cuánto dinero costará y a quién le pediremos el dinero).



## 5 GENERALIDADES CADENA DEL CAFÉ



Podemos decir que la cadena productiva del café es la más desarrollada en el país, dado que la mayoría de sus eslabones (personas involucradas en el proceso) están integrados. Adicional a esto, hemos aprendido que ya el café no se vende solo, y que necesitamos estrategias de diferenciación (características que nos hacen diferentes y mejores para los clientes). Por esto ahora se está ingresando en el mercado de los cafés especiales y del café listo para consumo, sobretodo a través de tiendas especializadas.

¿Estos cafés se venden igual que el café tradicional? ¿Lo consumen los mismos clientes? Tal vez no, por ello es importante que pensemos en nuevas estrategias de ventas y de llegar a consumidores mucho más exigentes



### 5.1 Marketing ecológico

¿Por qué vendemos?

Porque estamos satisfaciendo las necesidades

Claro este cliente ya no es como antes. Ahora tiene más estudios, está más informado e incluso algunos ganan buen dinero por eso





Ya no sólo venderemos productos, también venderemos emociones



Consumidor de ayer	Consumidor de hoy
Tiene y consume productos	Experimenta productos
Es predecible, sabemos qué quiere	Es impredecible, no sabemos qué quiere
Consume lo que hay	Consume lo que quiere
Compra lo de la región	Compra lo del mundo
Es más importante el dinero que el tiempo	El tiempo es más importante que el dinero
Tiene pocas opciones	Hay muchas opciones
Es menos informado	Está mejor informado

Si vamos entonces a entregar un producto con características especiales de calidad, ambientales o sociales, tenemos un reto muy grande porque las personas que buscan estos productos, normalmente no tienen unas características generales que nos permitan saber fácilmente dónde están\*. Aquí tenemos que vender con otras estrategias como:



Emplear empaques atractivos y en diferentes presentaciones.



Vender en sitios donde se busque el bienestar y se cuide la salud. Por ejemplo, lugares de medicina alternativa, tiendas gourmet, tiendas especializadas, etc.



Usar medios electrónicos (página web) atractivos e informativos.



\*En general, se puede decir que usualmente estas personas se preocupan por su salud, buscan la medicina alternativa, tienen acceso a información electrónica, entre otros.



Mantener líneas de atención al cliente.



Ofrecer a los consumidores la posibilidad de tener vidas más sanas y llenas, y el poder de hacer del mundo un mejor lugar.



Promover causas sociales.



Tener programas de educación e información sobre los cultivos (los clientes buscan conocer más).

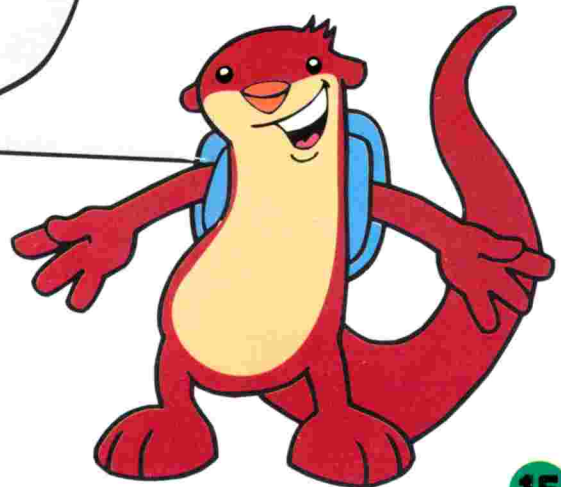


Conocer los temas ambientales, económicos, políticos y sociales que afectan al consumidor para ofrecerles “soluciones”.



Claro, todo esto conservando un buen precio (el que el cliente está dispuesto a pagar por todos los beneficios que puede recibir de nuestro producto) y una muy buena calidad.

todos sabemos que un producto puede tener un sabor delicioso, pero poca gente lo comprará si es demasiado costoso, está mal empacado, viene en tamaños no adecuados o las etiquetas no son atractivas ni informativas.



## 6 ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Como ya mencionamos, una de las formas para lograr nuestros sueños es haciendo bien las cosas. Así no sólo mejoramos la calidad de nuestros productos, sino que también reducimos nuestros costos y permitimos que la tierra nunca se agote y siempre la podamos aprovechar.

Claro, la calidad ya no sólo se trata de entregar un producto que se “vea bonito”, también debemos asegurarnos de que sea nutritivo y que no enferme a quien lo consume. Por eso tenemos que controlar que el cultivo se maneje bien, y que cuando cosechemos, almacenemos, empaquemos, transportemos y vendamos, protejamos el producto.



Es necesario que planifiquemos cómo vamos a controlar que nuestro producto tenga siempre la mejor calidad y que en caso que ocurra un problema, tengamos las herramientas para solucionarlo rápida y eficazmente. Para ello existen las “Buenas Prácticas Agrícolas”.

### 6.1 ¿Qué son las Buenas Prácticas Agrícolas?

Las Buenas Prácticas Agrícolas son un conjunto de prácticas que buscan que:

Los productos agrícolas estén en perfectas condiciones.



### 6.2 ¿Cómo puedo aplicar las Buenas Prácticas Agrícolas en mi predio?

La implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas es un proceso lento que se aplica paso por paso. En éste se necesita tener la capacidad de escribir la historia del cultivo (a medida que crece) y cómo hacemos las cosas paso a paso para garantizar siempre la misma calidad de nuestros productos. Las etapas básicas son:

1 Empecemos por conocer la historia de nuestra tierra para saber qué hay que hacer para garantizar que esté en buenas condiciones para cultivar:



¿Desde hace cuánto se usa este terreno para cultivo?

¿Qué cultivos se han sembrado antes? o ¿Se ha usado para otras actividades como ganado, preparación de químicos,



¿Qué hacen las fincas ubicadas a lado y lado de la quebrada antes de que llegue a mi finca? ¿Qué hacen con las aguas negras?

¿Cómo se botan las basuras en la zona?

¿Aún hay bosque o sólo hay potreros?

¿Qué tan erosionado está el suelo de la zona?

De este análisis, debemos escribir un documento donde definamos claramente cómo vamos a mejorar la calidad ambiental de la finca y cómo vamos a evitar que se contamine.



### 3 Preguntémonos:

¿Hay o no carreteras para entrar a la finca? Si las hay, ¿cuáles y cómo son? Si no las hay, ¿cómo vamos a transportar nuestro producto y cuánto nos costará?

¿Qué tan lejos estamos del mercado?

¿Hay disponibilidad de jornaleros?

¿Tenemos semillas de buena calidad?

¿Cuál es la calidad del suelo? ¿Qué nutrientes realmente necesita? – ¿Hay que hacer un análisis de suelo?

todo esto nos permitirá ir conociendo qué tenemos que hacer para mejorar las condiciones de nuestra finca y poder entregar nuestros productos con calidad y a tiempo



4 Organicemos todos los puntos donde hay que controlar la calidad de los productos, y escribir las instrucciones de cómo manejaremos cada tema:

Uso y manejo de aguas.

Uso de venenos para el control de enfermedades.

Condiciones de trabajo de los jornaleros.

Control de vectores y plagas.

Uso de abonos (fertilizantes).

Cultivo (prácticas para tener un buen producto).

Transporte al punto de almacenamiento y de venta.

Herramientas (limpieza y almacenamiento).

Recuerda que nuestros animales domésticos no deben pasar por el cultivo



5 Hagamos nuestro plan de trabajo donde definiremos qué queremos lograr y qué necesitamos para lograrlo. Algunas de las buenas prácticas que debemos realizar en nuestro cultivo son:



Escribamos todo lo que hacemos en nuestro cultivo incluyendo las fechas (desde que sembramos hasta que vendemos).

Después de aplicar algún agroquímico, esperemos un tiempo adecuado para entrar nuevamente al cultivo o para cosechar.



Aseguremos que los jornaleros no hagan sus necesidades en el campo.



Garanticemos que el agua de nuestras fincas siempre esté disponible y que sea de buena calidad.



Almacenemos los agroquímicos en lugares secos y protegidos.

Escojamos plantas/semillas que sean resistentes a las plagas y enfermedades típicas del cultivo.



Fertilicemos el suelo sólo con los nutrientes que éste necesita según el análisis de suelo.



Utilicemos prácticas como rotación de cultivos, compostaje de desechos de cultivos anteriores, acondicionamiento del suelo, épocas de siembra oportunas.



Utilicemos sólo las dosis recomendadas.

Capacitemos a todas las personas que trabajan en la finca en higiene y seguridad, manipulación de productos químicos y empleo de equipos y maquinaria.



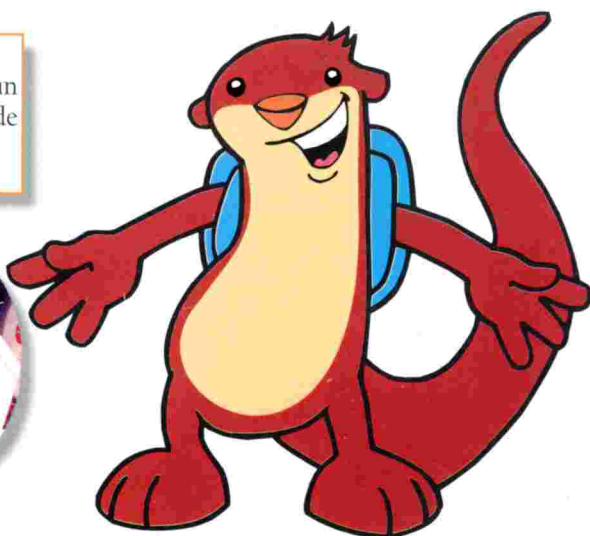
Aplicemos Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades (prácticas adicionales al químico que contribuyan a disminuir la incidencia de la plaga o enfermedad).



Cada vez que vayamos a aplicar un agroquímico, pidamos consejo de profesionales.



Antes de botar un envase de agroquímico, hagamos triple lavado y perforación del envase para que nadie más lo use.



Cada vez que usemos canastas, limpiémoslas para su próximo uso.



Para conocer con más detalle las Buenas Prácticas Agrícolas, podemos consultar la Norma Técnica Colombiana en Buenas Prácticas Agrícolas NTC 5400.

## 7 PLANIFICACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Se dice que la cadena comienza con los proveedores de tus proveedores y termina con los clientes de tus clientes.

Muchas veces nuestros clientes nos dejan de comprar no porque no les guste nuestro producto, sino porque no le llega a tiempo o le llega en mal estado.



Otra forma de reducir nuestros costos, es el control de los gastos que tienen que ver con cuándo y cuánto compramos, dónde los guardamos, cuánto guardamos, cómo almacenamos nuestro producto, cómo lo transportamos y en qué medios, para garantizar que el producto le llegue a nuestro cliente con la calidad, el tiempo y al costo que nos está pidiendo. Todo esto lo llamaremos CADENA DE SUMINISTRO LOGÍSTICA

Como se trata de “dinero quieto”, debemos mirar qué podemos hacer para que la cantidad que tengamos almacenados sea la menor posible, ya sea produciendo exactamente lo que nos están pidiendo (no almacenamos), o reduciendo la cantidad al mínimo.

Para manejar esta cadena de forma eficiente debemos trabajar los siguientes puntos:

### Gerencia de inventarios

Los inventarios son los productos que tenemos para la venta y los insumos, repuestos y materiales que tenemos almacenados y que necesitamos para el cultivo, para la poscosecha y para empacar nuestro producto.







## Almacenamiento



Almacenar es guardar todos nuestros productos, insumos y demás en un lugar donde estén protegidos y no se dañe su calidad. Si decidimos tener un almacén, éste debe tener el espacio necesario que permita manejar fácilmente todos los productos que tengamos allí.

Debemos distribuir bien el espacio: usemos estibas, alturas máximas (hasta el hombro si el producto lo cargan personas), dejemos pasillos



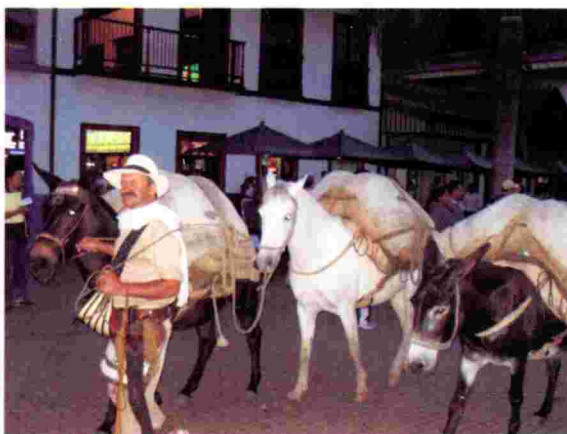
para llegar fácilmente a los productos, clasifiquemos por áreas (por ejemplo por productos, por lotes de producción, etc.). No arrumemos el producto, usemos estibas y estanterías, usemos siempre un mismo tamaño de empaque. Y muy importante: llevemos registros (producto, fecha, origen).



## Transporte



El transporte es llevar nuestros productos desde la finca hasta nuestro cliente. El transporte implica recoger en el lugar de producción, transporte al centro de acopio o procesamiento, transporte a las bodegas de comercialización, manejo y distribución y venta al consumidor.



El transporte es uno de los puntos más importantes para que nuestro cliente se sienta bien con nosotros. Para ello debemos entregar cuando y donde nos lo piden, transportar el producto en condiciones que mantengan su calidad (buen vehículo, higiénico), programar el transporte, evitar el sobrecalentamiento del producto, evitar los golpes y la mala manipulación durante el transporte.

## **Compras y suministros**

Las compras son todas las actividades que necesitamos hacer para poder tener todos los insumos, materiales, herramientas y demás en el momento y lugar en que las necesitamos. Esto incluye que hagamos una buena selección de proveedores, negociar con ellos descuentos, preparar contratos escritos donde se diga qué tipo de negocio haremos y qué responsabilidad tiene cada uno.






## **Respuesta al cliente**

El servicio al cliente es una de las prácticas que más nos puede servir para competir, porque le permite al cliente conversar con nosotros en cualquier momento y garantizarle que su satisfacción es nuestra razón de ser. Esto implica rapidez de respuesta a un pedido, tener las cantidades disponibles, inspirar confianza, poder atender pedidos especiales, tener calidad y variedad del producto.



Otras buenas prácticas que podemos aplicar son:

-  Usemos al máximo el intercambio por Internet de documentos para reducir trámites y hacer todo con mayor eficiencia.
-  Aprovechemos mejor los espacios en camiones para distribuir en las grandes ciudades. Unámonos con otros productores (del mismo producto) para que nos salga más económico.
-  Siempre tengamos lo que el mercado final quiere, en la tienda que lo quiere y en el momento que lo quiere.



## ¿Y qué pasa cuando ya tenemos la idea, el mercado y los recursos?

Bueno, es hora de sentarnos a planear.

### ¿Por qué planear?

Para que siempre sepamos cuál es nuestro norte, para que tengamos un mapa que nos guíe a lograr nuestras metas. Cuando estamos planeando una producción, una empresa, este plan lo llamamos Plan de Negocios.

### ¿Y qué es un plan de negocios?

Es un documento en donde escribimos quiénes somos, a dónde queremos llegar con nuestro producto, cómo llegaremos allí y qué necesitamos para hacerlo.

### ¿Cómo se hace un plan de negocios?

Las respuestas a las siguientes preguntas conformarán nuestro plan de negocio.

#### ¿Quiénes somos, qué vamos a vender?

Introduzcamos nuestro negocio, qué hace o qué hará, cuál es nuestro producto. Escribamos cómo llegamos a crear la idea del negocio, qué tipo de empresa vamos a

formar, quiénes estamos involucrados y por qué somos mejores que los demás.

Escribamos una misión (quiénes somos y qué hacemos) y una visión (qué queremos ser en el futuro) y hagamos un análisis de nuestras Debilidades (qué nos falta, en qué no somos buenos), Fortalezas (en qué somos buenos), Oportunidades (qué hay en el medio que nos sirva para ser exitosos) y Amenazas (qué hay en el medio que nos haga fracasar).

#### ¿Quiénes son los clientes potenciales para nuestro producto o servicio y por qué nos lo comprarán? ¿Cómo llegaremos a ellos?



Describamos quiénes nos van a comprar el producto, dónde están, cuántos son, cuántos pueden llegar a ser, qué les gusta, quién es la competencia. Cómo vamos a hacer para que estos clientes nos conozcan y nos prefieran, dónde nos vamos a ubicar, cómo les llevaremos el producto, a qué precio y en qué empaque.

#### ¿Qué necesitamos para producir, cómo lo haremos, qué equipos, plantas y edificios necesitamos?





Explicaremos cuánto, cómo y dónde vamos a producir, si vamos a tener una planta o si entregaremos el producto a otra empresa. Es importante mostrar todas las etapas de producción, los costos y tiempos que demorará sacar el producto, los controles de calidad y cómo se almacenará, entre otros.



¿Dónde obtendremos los recursos financieros para comenzar nuestro negocio?



Finalmente, debemos “echarle números” a todo lo que ya dijimos y definir exactamente cuánto dinero necesitamos para poder aplicar todo lo que ya planeamos y de dónde pensamos obtener este dinero, cómo serán nuestras ganancias y nuestros costos en los próximos 5 años.

**Ser empresario es una forma de vida; es creer en nosotros mismos; es pensar que podemos ser productivos, que tenemos la capacidad y competencia para lograrlo; es tomar la iniciativa, construir nuestro propio destino; es transformar las dificultades en oportunidades; es ser persistentes, innovadores, arriesgados y decididos; es trabajar para vivir mejor.**

¿Qué tipo de empresa debemos establecer?

Las empresas en Colombia son Con Ánimo de Lucro (también llamadas capitalistas) y Sin Ánimo de Lucro, estas últimas también se llaman “Empresas de Economía Solidaria”. ¿En qué se diferencian?



#### Sin ánimo de lucro

Interesa la persona

Las “utilidades” se distribuyen en servicios

Una persona = un voto

Más simple para administrar  
Menos impuestos

Las operaciones y servicios se realizan principalmente con sus mismos asociados

#### Con ánimo de lucro

Interesa más el capital

Las “utilidades” se distribuyen en dinero

Una persona = tanto votos como dinero haya aportado

Más compleja para administrar  
Más impuestos

La dirección y el control se asumen en alta proporción por personas distintas a sus dueños

Al mirar estas diferencias, podemos decir que

**Organizaciones de E**

