

Plaza de mercado Ubaté – Cundinamarca

Con el proyecto Precios en Primer Mercado, se busca identificar los precios de los productos, volúmenes comercializados, el número de comerciantes, los días y horas de operación de las plazas de mercado. Para comprender mejor este contexto, se explicará la dinámica del mercado y de los productos de la Plaza de mercado de Ubaté (Cundinamarca).

1.1. Dinámica del mercado

La Plaza de mercado de Ubaté es una plaza pública adscrita a la Secretaría de Gobierno de la Alcaldía de Ubaté y está regulada por el área de seguridad de la Alcaldía de Ubaté, en conjunto de la administración, y su funcionamiento está a cargo de la Oficina de Mercados y Plazas. Actualmente, John Sebastián Neusa Porras es el secretario de gobierno y Yohana Moreno Ballesteros, la administradora de la OMP.



Vista general de la Plaza de mercado

El mercado en la Plaza de Ubaté transcurre con normalidad durante toda la semana, sin excluir domingos, festivos o eventos no previstos, en un horario de 6:00 a. m. hasta las 6:00 p. m.

	
<p>Bodegas de disposición de producto</p>	<p>Vista general de la Plaza de mercado</p>

Los días más importantes para la plaza de mercado son los jueves desde las 3:00 a. m. para el mercado de tubérculos y de mayoristas; acceden el mayor número de productores agrarios. Y los viernes desde las 6:00 a. m. para los mayoristas y comerciantes de frutas, verduras y tubérculos. La procedencia de los productos que traen es muy diversa, pero en un volumen mayor al de otros municipios; lo que permite concluir que el mercado en Ubaté se presenta como un punto focal en la región.

Llegan pequeños y medianos camiones con productos de la región para oferta y venta a comerciantes que cuentan con locales de venta de frutos y víveres. Es decir, el comerciante, compra al intermediario, productor o cosechero y lleva su producto hacia otros sitios de destino en el mismo municipio y a municipios cercanos.

No se establece un orden de llegada para estos micro y medianos camiones, el que primero llega es el que primero ingresa; pero puede preverse que la dinámica de comercio es muy similar semana tras semana, ya que, por lo

general, siempre llegan los mismos productores e intermediarios a la plaza a ofertar sus productos.



Una gran cantidad de los productos agrícolas proviene de las veredas y municipios aledaños a Ubaté, como Cucunubá, Chiquinquirá, Simijaca, Fúquene, Guachetá, Suesca, Carmen de Carupa y Lenguaque. Entre los productos más destacados, se encuentran uchuvas, fresas, moras, curubas, manzanas, peras, duraznos, ciruelas, naranjas, mandarinas, limones, mangos, aguacates, plátanos y bananos; también se encuentran papa, cebolla y tomate, principalmente.

La papa es uno de los productos principales para el mercado de la región; viene de municipios cercanos como Carmen de Carupa, Chocontá, Guachetá, Lenguaque. Ubaté compite en precios con Bogotá a nivel de mayoristas. Compran al por mayor, para surtir sus negocios y empezar a vender al detal.



La facilidad con la que los productores agrarios pueden llevar sus productos y ofrecerlos en la plaza de mercado de Ubaté depende de varios factores: la distancia entre la finca del productor y la plaza de mercado; la infraestructura, por las carreteras en mal estado o la falta de transporte público dificultando el acceso a la plaza de mercado; los costos de transporte, combustible y peajes también afectan la rentabilidad; la competencia entre plazas de mercado dificulta a los productores obtener un buen precio por lo que ofertan; la falta de acceso a información sobre los precios del mercado o la demanda de productos no permite ofertar un precio justo; entre otras.

1.2. Dinámica del producto

La mayoría de los productos que se cosechan en la región salen, por lo general, hacia ciudades principales, capitales de departamento; en este caso, Bogotá. Parte de la producción se comercializa en Ubaté y, luego, hacia otros mercados de menor volumen. En este sentido, vienen mayoristas a ofrecer estos productos

a las afueras de la plaza de mercado y es allí donde se pueden detectar y encontrar estas transacciones de primer mercado.



El menor tamaño de estos mercados lleva a que la mayoría de los agricultores busquen vender sus cosechas a comercializadores que las envían a las grandes ciudades; tanteando, así, posibilidades de lograr mejores precios de venta. Igualmente, se busca diferenciar el producto y llevar el de mejor calidad a ciudades donde, dado el mayor ingreso de sus habitantes, estos tienen una mayor disposición a pagar un mayor precio por estos productos.