

EVALUACIÓN RÁPIDA DE MERCADO (RAM)
Cúcuta y Villa del Rosario, Colombia
World Vision Colombia

Autores del informe: Alberto Henao/Carlos González

Posiciones/Cargos: Coordinador Nacional DME/Coordinador DME Región Oriente

Miembros del equipo RAM y posiciones: Luz Duque – Profesional Región Occidente
 Claudia López – Profesional Región Sur
 Carolina Bermúdez – Profesional Región Sur
 Carlos Cañate – Profesional Región Caribe
 Carlos Sarmiento – Profesional Región Caribe
 Carlos González – Región Oriente
 Alberto Henao - DME
 Elizabeth Araniva – Asesora HEA WVC Canada

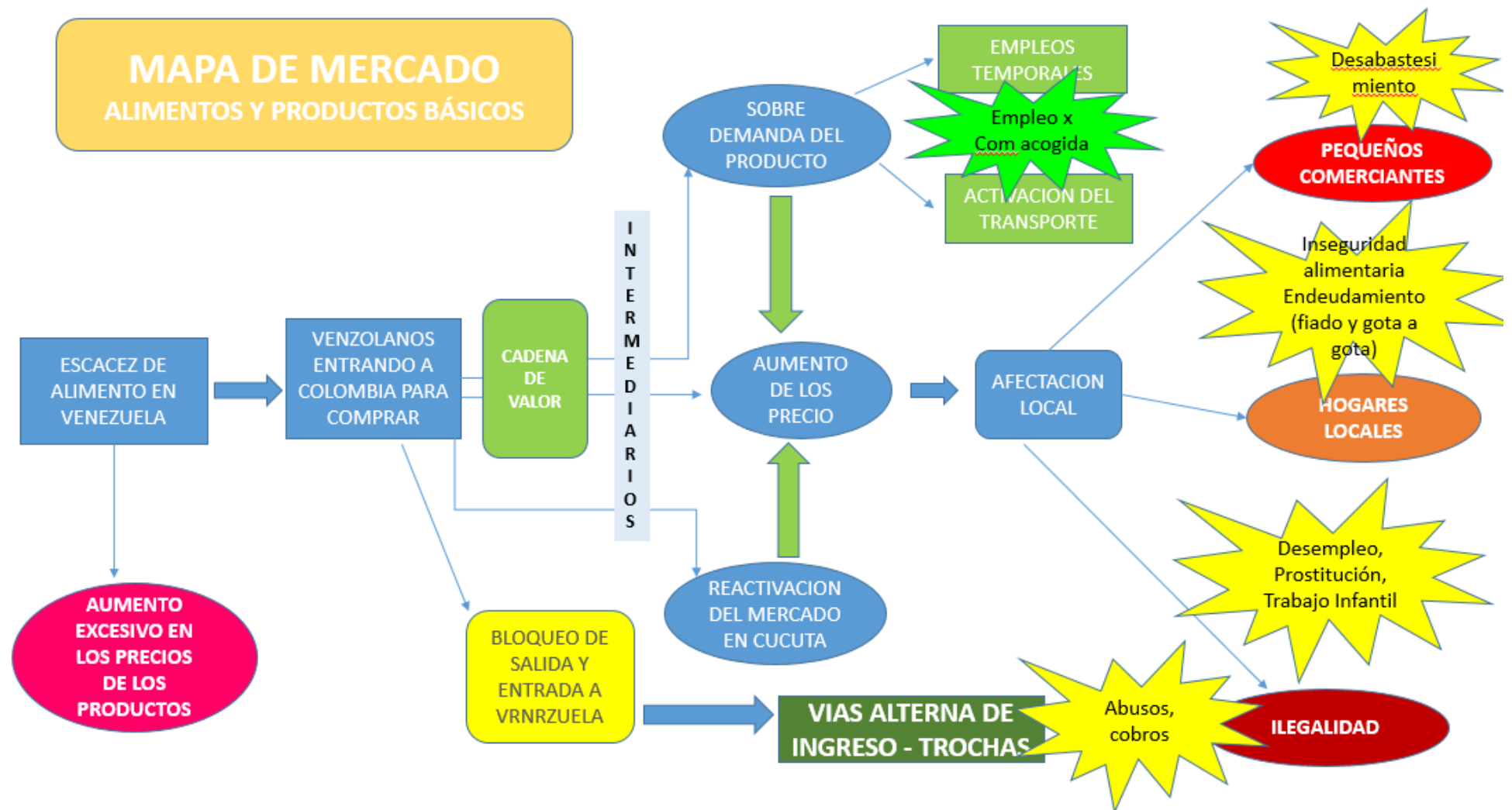
Fecha del reporte: 24 Abril 2019

Sección 1: Resumen de análisis de conmovión y necesidades

Tipo de conmovión	Migración masiva desde Venezuela
Fecha de la conmovión	2015 hasta la fecha
Fecha del diagnóstico RAM	10, 11, 22 – 26 Abril, 2019
Las zonas afectadas evaluadas	Cúcuta y Villa del Rosario Departamento de Norte de Santander
Total de población en la zona afectada	Datos aproximados* a Diciembre 31 2018: <ul style="list-style-type: none"> ▪ 78.000 Cúcuta ▪ 20.000 Villa del Rosario *Regulares e Irregulares, distintas fuentes
Población afectada dentro de la zona afectada	Población en crisis <ul style="list-style-type: none"> ▪ 50% en condiciones de pobreza Banco Mundial
Tamaño promedio de los hogares	5.4 (según los datos empíricos de RAM recogidos en Abril 2019)
La ubicación de la población afectada	La población migrante se encuentra dispersa por toda la ciudad de Cúcuta (tanto zonas céntrica como barrios periféricos). En el municipio de Villa del Rosario están más concentrados en el área de frontera (La Parada) y centro. En ambos casos son áreas urbanas.
Objetivos del diagnóstico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cadena de valor y nichos de oportunidad y brechas 2. Identificar principales actores en el mercado y apertura al cash transfer. 3. Identificar seguridad alimentaria.
Metodología del diagnóstico	El diagnóstico partió por una capacitación técnica y la organización por equipos de trabajo asignados por ciudades. Se están aplicando técnicas cuantitativas (encuesta a una muestra) y cualitativas (entrevistas y grupos focales). Uso de Kobo para encuestas. Google forms para Entrevistas y GF.
Mercados Estudiados:	-La Sexta (zona de venta de múltiples productos manufacturados, venta al mayor y detal) -Distribuidora mayorista Bethel (8 supermercados en Cúcuta y Villa del Rosario)

	-Supermercado Famicentro (barrio El Contenido –zona centro) -Ventas ambulantes zona céntrica
Número de comerciantes (mayoristas y minoristas)	Mayoristas: 2 Minoristas: 3
Número instituciones de apoyo y fortalecimiento	5
Tipo (s) de mercancía	Confecciones Panadería Venta de alimentos Peluquería/Barbería/Belleza Papelería

Sección 2: Mapeo de Cadena de Valor



Sección 3: Hallazgos

Después de revisar el mapa y la información recopilada hasta el momento tenemos los siguientes hallazgos:

I. Dinámica económica en Cúcuta y Villa del Rosario:

Cúcuta es una ciudad de contrastes. Mientras es la segunda ciudad con mayor desempleo en el país (16% frente al 9.4% del país) y con una tasa de informalidad del 70.6% (DANE 2018), su aeropuerto ha sido recientemente ampliado y se han construido o remodelado en los últimos años varios hoteles cinco estrellas y dos grandes centros comerciales.

Las proyecciones de crecimiento económico de la ciudad atrajeron capitales para aprovechar la falta de producción y desabastecimiento en Venezuela y recuperarla como nodo industrial y comercial -no sólo binacional entre Colombia y Venezuela- sino como puente terrestre con otros mercados latinoamericanos.

Ya desde 2005 el departamento de Norte de Santander había elaborado un Plan Regional de Competitividad (www.datacucuta.com) con la siguiente Visión a 2021: “Norte de Santander en el año 2021 es el primer departamento fronterizo reconocido a nivel nacional e internacional como el principal centro de negocios y logística de la región andina; por su desarrollo industrial; competitivo en carbones y cerámica, productos forestales, madera y muebles, confecciones y calzado, agroindustria y servicios a la producción, el bienestar y el entretenimiento. Con un modelo de desarrollo económico endógeno, autosuficiente y autosostenible, cuyos principios rectores son el emprendimiento y la asociatividad.”

Sin embargo, según los datos oficiales del DANE tomados durante la última década, incluso antes de la ola migratoria de 2015, Cúcuta tenía ya un desempleo alto que se ha mantenido en la franja del 14% y 16%.

En 2016 el Departamento Nacional de Planeación –DNP señaló que el departamento de Norte de Santander era el menos competitivo de la zona andina centro-oriente, uno de los menos innovadores y Cúcuta último en el escalafón “Doing Business” de la región. (www.dnp.gov.co/Paginas/Norte-de-Santander-tiene-el-reto-de-ser-m%C3%A1s-competitivo-DNP.aspx).

El gobierno nacional respaldó en noviembre pasado el proyecto de ley para la creación de una Zona Económica y Social Especial para incentivar la creación de empresas que generen empleos formales en Cúcuta y su área metropolitana, incluyendo Villa del Rosario (www.id.presidencia.gov.co). Asimismo, en diciembre de 2018 el presidente Iván Duque lanzó el programa “Fábricas de Productividad” con recursos para mejorar los procesos productivos del sector empresarial (www.cccucuta.org.co).

De tal forma, el sector empresarial local tiene en su perspectiva de corto y mediano plazo su fortalecimiento y la generación de empleos para las industrias priorizadas: minera, cerámicas, muebles, calzado y manufacturas en cuero, confecciones, turismo,

comercio. Por esto ve con prioridad la identificación o perfilamiento de la mano de obra calificada y de los mecanismos y proveedores de capacitación apropiados.

De otro lado, como parte del contraste, la zona comercial de la calle Sexta es un hormiguero de gente que compra en los muchos locales donde venden toda clase de productos, tanto al por mayor como al menudeo. Una alta proporción de la multitud proviene de Venezuela y se dirige nuevamente hacia allá.

La escasa producción de alimentos y artículos de necesidad básica (papel higiénico, pañales, medicamentos) hace que los comerciantes (medianos y pequeños) crucen la frontera, compren al por mayor en Cúcuta (mercado La Sexta, Grandes superficies “Metro”, “Justo y Bueno”) y regresen a Venezuela (actualmente cruzando trochas) para vender los productos al interior del país a precios elevados. Incluso es el negocio deseado por algunos migrantes ya establecidos en Cúcuta y Villa del Rosario: ser comerciantes pendulares.

Esto genera la pregunta: ¿y con qué dinero compran los venezolanos en Colombia si su moneda está devaluada y de hecho ya no la reciben los vendedores? La respuesta que ofrecen distintas fuentes consiste en que las personas con suficientes ingresos en Venezuela y sobretodo quienes reciben giros en dólares o euros de sus familiares en otros países son quienes pueden hacer dichas compras y que, de hecho, al venderlas en Venezuela no lo hacen por moneda local, sino por pesos o dólares. Lamentablemente esto significa heterogeneidad de precios y carestía de productos básicos en Venezuela. También significa el fortalecimiento de un sector de comercio informal transfronterizo, susceptible a las muchas “alcabalas” (aduanas) y extorsiones de las autoridades mismas o a su señalamiento como contrabandistas; sin embargo, esto último es poco probable en este momento por la demanda que están cubriendo y que la precaria industria venezolana no puede satisfacer.

Si bien este comercio genera empleos para la población residente en Cúcuta y Villa del Rosario (bodegas, transporte, vendedores, casas de cambio de moneda), algunas veces provoca escasez en los comercios barriales por desabastecimiento (los productos son absorbidos para llevar a Venezuela) y esto a su vez genera incremento de precios que eleva el costo de la canasta básica.

Realmente no hay alarma de escasez de productos en Cúcuta pero sí es un riesgo para algunos de ellos. Un representante de la Secretaría de Desarrollo Social de Cúcuta manifestó que no consideraba que pudiera escasear algún producto por la dinámica del mercado local, pero un representante de una distribuidora mayorista comentó que sí era riesgoso pues alguna vez les había sucedido y que “ni en Bogotá” consiguieron el producto (harina). Incluso, las grandes superficies que suministran productos con el sistema de bonos (ej. Almacenes Éxito) han agotado su stock cuando la entrega es masiva y en un solo día.

2. Mayoristas

El estudio logró entrevistar a la distribuidora mayorista “Bethel” (con ocho puntos de venta en Cúcuta y Villa del Rosario) y al supermercado popular “Famicentro” de tamaño mediano ubicado en la zona central.

En ambos casos consideran que tienen la capacidad de suplir los alimentos no perecederos, perecederos, implementos de aseo, pañales, papel higiénico y otros productos básicos para aproximadamente mil (1,000) clientes por día.

Aunque hay competencia de otros supermercados, la ubicación y antigüedad en el sector hace que sea sostenibles. Están atentos a lo que los productos que los clientes demandan que por lo general refieren al precio y en segundo lugar la marca.

Bethel ya tiene la experiencia de trabajar con bonos (vouchers) y manifiesta no tener inconveniente en hacerlo. El supermercado Famicentro no ha tenido la experiencia y manifiesta necesitar conocer mejor el margen de ganancia que este sistema le puede brindar.

Tanto Bethel como Famicentro consideran que se requiere una buena organización y apropiada anticipación para distribuir los nuevos clientes en sus puntos de venta, en diferentes días y a distintas horas del día, para evitar congestiones.

El flujo masivo desorganizado implica el riesgo de arreglos logísticos que pueden llevar a tratos vergonzantes o discriminatorios. Se hace necesario un protocolo para evitar tratos degradantes, despectivos o abiertamente discriminatorios y vergonzantes a la población migrante,

En el caso de Bethel, cuenta con un protocolo de trato a los clientes con bono.

3. Minoristas

El estudio logró entrevistar a tres minoristas. Dos ventas ambulantes y un restaurante (tamaño mediano) en el sector de La Sexta.

Una vendedora de tintos en el parque central de Cúcuta, venezolana con cinco años de permanencia en Colombia. No camina la ciudad sino que permanece en un punto fijo del parque pues argumenta que hace lo mismo caminando que estando en un punto fijo. Su lugar no está cubierto sino simplemente se apoya en un recuadro en ladrillo que allí hay y espera su clientela con sus termos de café, aromática y chocolate que transporta en un pequeño carrito de mercado. Ella se provee de insumos en el supermercado Famicentro, en un barrio cercano al lugar donde trabaja.

Expresó que ya tiene clientes fijos y eso le asegura una entrada diaria de \$30,000. Los costos de insumos llegan a \$15,000. Podría preparar mucho más pero la competencia ha hecho que de dos carros que vendía antes ahora solo venda uno (cinco termos). Trabaja todos los días. Con lo que hace paga arriendo, envía remesas a su familia en Venezuela y compra los alimentos de su hogar.

En ocasiones la policía la ha desalojado del lugar pero regresa lo más pronto. Le gustaría estar en un local y su negocio formalizado. Ha recibido apoyo en alimentos del gobierno colombiano. No tiene información de oportunidades crediticias o formativas.

Una vendedora de dulces, cocadas, jaleas (gelatinas), empanadas, gaseosas, cigarrillos, en la Avenida 3 con Calle 11. Es venezolana, graduada en administración de empresas. Aunque trabaja en el andén, los productos y los mostradores son de la dueña del

restaurante del frente, quien está atenta a su desempeño y a suplir los productos cuando se van acabando. Estos los adquiere en el mercado mayorista de La Sexta y las gaseosas a Postobón.

No se obtuvo información de costes porque es la dueña del restaurante quien sule. Tampoco hubo información de cuánto ingreso produce el negocio o cuánto gana ella como vendedora. La señora estuvo pendiente de quién la entrevistaba y eso afectó la tranquilidad de la entrevista.

Tiene clientes fijos, la mayoría son hombres. Ella piensa que es por lo que ella llama la atención. Es el único puesto ambulante de la cuadra, por lo que no siente competencia.

El puesto no está cubierto y a ella le gustaría tener un parasol grande que llame la atención y una silla para sentarse. Le gustaría poder convalidar su título en Colombia y poder desempeñarse como profesional.

Restaurante “El Comedor Antioqueño”, mercado La Sexta. El dueño es colombiano, lleva un año en este sector, tiene ocho empleados. Hay muchos transeúntes a quienes en horas de desayuno y sobretodo almuerzo atiende. Además tiene 5 o 6 clientes por encargo. Sus insumos los consigue en Granabastos con mayoristas. Los desafíos son los cierres de vías o deslizamientos que no permitan que lleguen los productos a Granabasto para adquirirlos o que los encarecen. Tiene ingresos de 25,000,000 por mes.

Tiene empleadas mujeres que se desempeñan en la preparación de alimentos, administración y ventas. Ellas trabajan a la par de los hombres. El 50% de sus clientes son mujeres.

4. Instituciones de apoyo y fortalecimiento

La Secretaría de Frontera proporciona servicios de capacitación en aspectos psicosociales y de apoyo al mercadeo. Esta institución considera que los retos que enfrentan los migrantes es el poco apoyo a las Unidades Productivas, ofrecer productos innovadores, que se conecten con los mercados y alcanzar asociatividad. Han apoyado a GIZ en el tema de confecciones y calzado, y a WV capacitando a las Unidades Productivas.

AcDi-Voca es una organización de la Cooperación Internacional con experticia en alianzas para oportunidades económicas. Participa en el GIFMM (Grupo Interagencial de Flujos Migratorios Mixtos). Financia a la Fundación ANDI y su programa “Vamos Colombia” (www.vamoscolombia.org) de voluntariado corporativo, con procesos de formación a las empresas en la línea de responsabilidad social, negocios inclusivos, distribución y comercialización. Tiene varios proyectos: En convenio con Cámara de Comercio: generar una ruta de empleabilidad a partir de una alianza con empresas que abran vacantes y apoyar procesos formativos para asegurar el enganche; a emprendimientos que estén funcionando les acompañan (migrantes con énfasis en jóvenes) por ahora esta fortaleciendo 10 unidades productivas. Con la Corporación Minutos de Dios: en comuna 8, para promover emprendimientos y generación de empleo con énfasis en las mujeres. Con Propaís con el fin de hacer unas franquicias, hacer puente entre franquiciantes y empresas. Con ICBF: trabajo con menores de

edad judicializados. Consideran necesaria la innovación, como negocios de Call Center y creación de Aplicaciones APP.

La Cámara de Comercio de Cúcuta ofrece una variedad de servicios como plataforma de negocios, de membresía para las empresas y brinda capacitación. En esto último los temas son: registro mercantil, cluster de confección, cluster de turismo. Trabajan con Acdi-Voca en la alianza de empresas en la ruta de empleabilidad. No están trabajando con pequeños emprendedores.

La organización internacional Consejo Noruego para Refugiados –en inglés NRC, trabaja en varios sectores también Livelihoods desde hace varios años en Cúcuta. Brindan capacitación y apoyo al mercadeo. Los temas de capacitación son ideación de medios de vida y caracterización de permanencia empresarial. se ha realizado Formación de formadores para medios de vida, se utilizó una metodología de la OIT para hacer transferencia e iniciación de los negocios, los migrantes que tenían unidades productivas o que generan su idea de negocio, se trabaja vocación de permanencia y vocación empresarial de acuerdo a la ejecución de la matriz de selección se beneficia a 30 personas que cumplieran con los mejores puntajes de permanencia y vocación . se realizó capitalización por \$ 4.500.000 a través de tarjetas débito recargadas para compra de insumos para desarrollar un negocio, se realiza seguimiento durante 4 meses, se hace el acompañamiento que los negocios estén funcionando y el impacto que están generando para identificar problemas y se les brinda asesoría. La formalización de las iniciativas es lo que más desafíos presenta y la alta competencia en sectores como la belleza y los alimentos. Tienen un pilotaje con 30 Unidades Productivas. Se ha apoyado a las mujeres con criterios de selección que las favorecen.

La agencia Pública de Empleo del Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA menciona que apoya a los organismos internacionales con la capacitación a los candidatos en la formulación de plan de negocio y se ayuda en la selección mediante la caracterización psicosocial y el perfil de emprendimiento. Los retos de los emprendedores es la alta competencia, la no asociatividad para producir en volumen y buscar proveedores, y que no tienen capital de trabajo pues están muy endeudados. Los emprendimientos hacen cosas muy manuales, muy artesanales; en lo que mas se ha avanzado es en el sector de las confecciones, donde se le ha dado una máquina plana, una fileteadora, una collarín. Hasta el momento no hay una política de respaldo a las unidades productivas, solo ayuda humanitaria pero el migrante necesita generar ingresos para todo lo demás, ser auto sostenible y a eso se le debe apuntar para que no haya más informalidad. Adicionalmente, partir del 30 de mayo del 2018 el SENA expidió una circular en donde, antes del 30 de mayo nosotros afiliamos a los migrantes con cédula venezolana , después de esa fecha teníamos que pedirle el permiso de permanencia y el pasaporte, entonces ahí mermó la cantidad de venezolanos.

5. Inseguridad alimentaria

En las encuestas se vieron casos que hay familias que comen dos veces al día. Otras manifiestan que no se van a dormir sin comer pues su cena es lo que sobró del almuerzo o una simple “aguadepanela y pan”.

Incluso las personas con una Unidad Productiva que les genera ingreso neto (ganancia) les alcanza para la subsistencia pero también entran en crisis cuando deben alimentar

más bocas al llegar familia o amigos desde Venezuela, lo cual sucede continuamente. Cuando esto sucede se apoyan con el aporte del familiar que esté empleado en ese momento.

Las personas compran a diario generalmente en las tiendas del barrio al menudeo, casi nunca tienen el suficiente efectivo para comprar más barato por mayor volumen en un supermercado. La mayoría de personas fían en la tienda o tienen préstamos “gota a gota” (con particulares, a altos intereses y en riesgo su seguridad física cuando no pagan oportunamente).

Hay agradecimiento por los alimentos que les brindan a los niños y niñas en las instituciones educativas. Si no fuera por eso estarían peor.

La gente come por lo regular arroz, granos, harina pan, huevos. Poca carne y pocas verduras. La siguiente tabla muestra los precios promedio en Cúcuta.

Arroz Blanco x Lb	\$ 1,250
Lentejas x Lb	\$ 1,300
Frijoles x Lb	\$ 3,500
Harina Pan x Lb	\$ 3,500
Pasta x Lb	\$ 3,400
Huevos x 30	\$ 9,900
Leche x unidad	\$ 2,400
Queso x Lb	\$ 4,600

6. Experiencia con entrega de mercados/bonos

El cuadro siguiente muestra las opiniones de los 69 hogares encuestados:

1. Entrega de mercados directamente de parte de la ONG	24 (34.7%)
2. Prefieren escoger los productos en el supermercado	20 (28.9%)
3. Prefieren el efectivo (cash).	15 (21.7%)
4. Otras opciones (tarjetas)	10 (14.5%)

Varias personas han tenido experiencia de recibir bonos para reclamar en supermercados, por lo general el Éxito, pero se quejan que los productos son costosos y no les rinde el bono; también denuncian tratos discriminatorios y vergonzantes, como filas donde les advierten “aquí no vengan a robar”, les marcan en la piel un número de turno.

Algunos opinan que prefieren escoger los productos y no tener que recoger mercados ya establecidos, pues quieren esa libertad de escoger. Algunos dijeron que era mejor el cash para verse con poder adquisitivo, aunque les preocupa el tema de seguridad.

Sección 4: Conclusiones

Cúcuta y Villa del Rosario requieren estrategias complementarias no excluyentes. Por una parte la de fortalecer a las empresas e industrias para que sean competitivas y generen numerosos empleos formales y capacitación apropiada. Por otra parte la creación y apoyo a Unidades Productivas que permitan a las familias generar ingresos en perspectiva de aumentar su sostenibilidad y formalización.

Si bien hay una prospectiva de integración de los migrantes y de procesos de desarrollo, no se puede desconocer que todavía hay muchas familias en el nivel de necesidad de ayuda de emergencia. De tal forma hay una etapa transicional que según ONU durará unos dos años más- (www.elespectador.com/noticias/el-mundo/colombia-debe-prepararse-porque-la-crisis-migratoria-durara-unos-dos-anos-mas-eduardo-stein-articulo-852147) en que es necesario continuar apoyando con cash, alimentos y livelihoods a la población migrante vulnerable.

La inseguridad alimentaria es una problemática vigente para la mayoría de migrantes, tienen una dieta escasa en proteínas y verduras, y aunque comen 3 comidas al día su contenido y calidad alimenticia no es la mejor.

Las personas retoman las experiencias previas como recibieron mercados (entrega de paquetes establecidos y bonos) y las valoran y a veces se apegan a ellas, pero el cash es una posibilidad factible con la adopción de medidas de seguridad apropiadas.

No es conveniente tener un solo proveedor de los productos ni siquiera siendo una gran superficie pues hasta estos pueden quedar desabastecidos. Es conveniente tener dos o tres proveedores medianos y más cercanos a las comunidades.

Es necesario que estos distintos proveedores puedan adelantar pedidos con anticipación para tener un stock suficiente y prevenir carestía para la población tanto migrante como de acogida.

Es necesario trabajar con los proveedores (grandes y medianos) el tema de derechos humanos, de los migrantes para prevenir tratos discriminatorios o vergonzantes.