

Ficha de Valorización de Resultados

106

HORTALIZAS Y TUBÉRCULOS

Producción y Comercialización de la Papa

Proyectos de Innovación en
Regiones de La Araucanía,
de Los Ríos y de Los Lagos

Los análisis y resultados que se presentan en este documento han sido desarrollados a partir de la experiencia y lecciones aprendidas de la ejecución de cinco proyectos financiados por FIA, cuyo fin fue contribuir al escalamiento comercial de la producción de papas por parte de pequeños productores representantes de la agricultura familiar campesina, entre las regiones de la Araucanía y de los Lagos.

Esta zona tiene excelentes condiciones climáticas y sanitarias para la producción comercial, ya sea de papa semilla o de consumo. Sin embargo, estas ventajas no son aprovechadas por los pequeños productores agrícolas de la zona, los que enfrentan serios problemas sanitarios y falta de técnicas apropiadas de cultivo, que afectan sus rendimientos y calidad de la producción. Esto, sumado al poco acceso a canales de comercialización adecuados, limita las posibilidades de los campesinos de explotar el cultivo con fines comerciales.



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de estos proyectos, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



Producción y Comercialización de la Papa

Proyecto de Innovación en las Regiones de La Araucanía, de Los Ríos y de Los Lagos

Origen

Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación del libro de la Serie Experiencias de Innovación Agraria, que sintetiza resultados, experiencias y lecciones aprendidas de la ejecución de cinco proyectos financiados por FIA, que tuvieron como finalidad contribuir al desarrollo del cultivo comercial de papas por parte de pequeños agricultores de la zona sur de Chile, de manera que pudieran aprovechar las excelentes condiciones naturales de la zona para este cultivo y obtener un producto competitivo y de alta calidad. Las iniciativas precursoras que constituyen la base de aprendizaje de este documento son:

- “Producción, evaluación e inserción en el mercado de Serena de tubérculos semilla de papa de la variedad Cardinal producidos en una época temprana en el sector de Puerto Domínguez”, realizado por la Sociedad Agrícola Lago Budi Ltda., en asociación con el Instituto de Investigaciones Agropecuarias Carillanca (INIA Carillanca), durante los años 2005 y 2007.
- “Aumento de la calidad, productividad y rentabilidad de la papa primor en las producciones de agricultores mapuches-huilliches de la cuenca del Lago Ranco”, desarrollado por la Agrupación de Productores Agrícolas de Lago Ranco, en asociación con el Instituto de Investigaciones Agropecuaria (INIA Remehue) y la I. Municipalidad de Lago Ranco, a través del Programa PRODESAL, entre los años 2005 y 2008.
- “Producción, procesamiento y comercialización de papa semilla en Isla Quenac”, por la Asociación de pequeños agricultores de la Isla Quenac, en asociación con la I. Municipalidad de Quinchao, durante los años 2005 y 2008.
- “Producción y comercialización de semillas sanas y papa consumo de variedades nativas”, llevado a cabo por la Agrupación de Productores de papa nativa de Quemchi, en asociación con Estudios Agrarios Ancud Ltda. entre los años 2005 y 2008.
- “Rescate, protección, saneamiento y comercialización de ‘variedades’ de papas nativas de Chiloé”, por la Universidad Austral de Chile, en asociación con la Agrupación de productores de papa nativa de Quemchi y el Liceo Polivalente de esta misma localidad. Proyecto desarrollado entre los años 2005 y 2008.

Tendencias del mercado

Según información de la FAO, la papa es el cultivo no cereal más importante en el mundo, con más de 18 millones de hectáreas cultivadas el año 2008 y una producción de 314 millones de toneladas. Este cultivo ha experimentado un rápido crecimiento de su producción en los últimos años, en contraste a la desaceleración de las tasas de crecimiento de otros cultivos alimenticios importantes, tales como el maíz y el trigo.

Asia y Europa son las principales regiones productoras de papa, con más de 250 millones de toneladas el año 2008, que representó el 80,6% de la producción total de papa del mundo ese año. En tanto, en los continentes de América el año 2008 tuvo una producción de 40 millones de toneladas, de las cuales un 59% del volumen se concentró en Estados Unidos y Canadá; mientras que en América del Sur, de donde este cultivo es originario, sólo se cosecharon 14 millones de toneladas, una de las producciones más bajas a nivel mundial.

El principal país productor de papa en el mundo es China, que el 2008 concentró un poco más del 18% de la producción mundial, seguido por India y Rusia. Dentro de América, el principal país productor es Estados Unidos, que ocupa el quinto lugar en el mundo, con un 6% del volumen total producido el año 2008. En América Latina, el productor principal fue Brasil, seguido por Perú, Colombia, Argentina y México. Chile se situó en el sexto lugar con una producción de 966 mil toneladas y una superficie de 56 mil hectáreas.

La papa, a diferencia de otros productos como los cereales más importantes, no es un producto que se comercialice mundialmente. Sólo una fracción de la producción total entra en el comercio mundial, de manera que su precio suele estar determinado por la situación local de oferta y demanda de cada país y no por las variaciones de los mercados internacionales. Es un cultivo muy recomendado para la seguridad alimentaria, que puede ayudar a los consumidores de bajos ingresos a resistir de mejor forma otra crisis económica como la que se ha dado en el último tiempo.

Situación del rubro en Chile

En Chile las condiciones climáticas permiten el cultivo de la papa en una amplia zona geográfica. Su producción es entre las regiones de Coquimbo y la de Los Lagos; las que tienen la mayor participación, tanto en superficie plantada como volumen producido son las regiones de La Araucanía, Los Lagos, Biobío y Los Ríos. La temporada 2008/2009 estas regiones concentraron el 80% del total de la superficie cultivada y el 84% del volumen total producido. En cuanto a los rendimientos, la Región de Los Ríos logró el más alto, con 26,6 ton/ha, seguida por la de Los Lagos, con 25,9 ton/ha, ambas superiores al rendimiento promedio nacional para esa temporada, que alcanzó a 21 ton/ha.

Al analizar la evolución de la superficie cultivada con papa y su producción durante los últimos 30 años, es posible apreciar que su productividad ha tendido a aumentar, lo que se ve reflejado en un crecimiento de los rendimientos. En tanto, la superficie ha tendido a disminuir, pasando de cerca de 90.000 hectáreas, a inicios de los años 80, a 45 mil la temporada 2008/09. Esto ha permitido mantener la producción de papas en torno a 1 millón de toneladas anuales, cifra que ha tendido a crecer a contar de la temporada 1999/2000, a excepción de la temporada 2006/07, cuando la producción se vio afectada por condiciones climáticas adversas (heladas y sequías) que ocasionó una disminución de los rendimientos.

En los últimos años, la papa más vendida en Chile ha sido la variedad Desirée, con porcentajes superiores al 40% del total de las ventas. Sin embargo, esta situación ha ido cambiando. Así, durante el año 2009, la variedad de papa más vendida fue Asterix, seguida por Desirée y Karu.

Los precios tienen una marcada estacionalidad anual en función de la oferta, con máximos en los meses de enero-febrero y septiembre-octubre, cuando existe menor disponibilidad del producto.

Respecto de las variedades de papa nativa de Chiloé, su producción está orientada principalmente al autoconsumo de las familias que las producen. Por esto, los volúmenes que se comercializan se restringen fundamentalmente a mercados nichos, representados por restaurantes y hoteles que buscan diferenciar su oferta gastronómica, aún cuando en el último tiempo se ha comenzado a vender en Santiago a través de algunas cadenas de supermercado, como productos *gourmet*.

Alcances y desafíos del negocio

La sistematización de las lecciones y resultados obtenidos de los proyectos precursores permite configurar tres opciones de producción con fines comerciales que podrían desarrollar los pequeños agricultores de las regiones entre La Araucanía y Los Lagos, dependiendo de la zona específica donde se encuentren y del tipo de papa que cultiven. Estas son:

- Mejoramiento de técnicas de producción de papa consumo de variedades tradicionalmente consumidas en el mercado nacional;
- Producción de papa semilla;
- Producción de papas nativas de Chiloé.

La primera puede realizarse en toda la zona de estudio y consiste en la incorporación de técnicas avanzadas de producción de papas, como uso de semilla certificada y densidad de plantación adecuada, entre otras que mejoren los rendimientos del cultivo, la calidad de la producción y, por tanto, sus condiciones de comercialización

Es importante orientar la producción hacia una explotación comercial, vista como una empresa especializada que permita satisfacer las necesidades del mercado objetivo con productos de alta calidad y competitivos. Para ello, es fundamental que se asocien.

Por otra parte, la agricultura familiar campesina tampoco cuenta con acceso a canales de comercialización, ni a grandes consumidores finales, que les permita crecer rápidamente, explotando así las ventajas de la asociación. Esta limitación implica enfrentar dos carencias: por un lado, la falta de conocimientos y experiencia en el tema y, por otro, los problemas de conectividad que presenta un número importante de asentamientos y representantes de la agricultura campesina, ya sea porque se encuentran distantes de los centros de consumo, la infraestructura vial es deficiente o porque los medios de comunicación no son expeditos.

En virtud de lo anterior, es fundamental el conocimiento técnico del manejo productivo del cultivo y de gestión comercial, para lo cual es importante que en el desarrollo de estas opciones de negocio se incluya la asesoría técnica como un aspecto relevante. Asimismo, la incorporación de sistemas expeditos de comunicación que faciliten el acceso a la información y mejoren las condiciones de conectividad, a costos que resulten razonables para los pequeños productores.

En el caso específico de la producción de papa nativa, desde el punto de vista comercial, es importante que el negocio considere una estrategia de marketing orientada a promover su consumo, en la que además se releve la identidad local del producto, así como las características alimenticias que lo diferencian de variedades tradicionales.

Claves de viabilidad

La oportunidad que tienen los pequeños productores para dedicarse al cultivo comercial de papa e insertarse en el mercado nacional, e incluso abrir nuevos mercados, depende de ciertos factores que se consideran claves para el éxito de este emprendimiento. Entre ellos se destacan:

- **Asociatividad, definición de objetivos y compromiso con la organización.** La asociación por sí sola no es suficiente, sino que se deben considerar dos aspectos relevantes. Por una parte, que los intereses personales de cada uno de los participantes esté alineado con el objetivo global de la agrupación, de tal manera que ningún productor se sienta perjudicado, o que existan privilegiados al interior de la organización. Por otra, que se generen expectativas consistentes con los beneficios que los participantes efectivamente pueden percibir.

- **Capacitación Técnica para la incorporación de tecnología en la producción de papa.** La producción comercial de papa es una actividad altamente especializada: el productor tiene que conocer las variedades comerciales que existen para los distintos tipos de producción; dónde obtener semilla de calidad; las épocas y densidades de plantación adecuadas para su zona, así como los requerimientos de fertilización, de acuerdo al rendimiento proyectado y tipo de suelo; manejo del agua de riego y mantenimiento de un adecuado estado sanitario del cultivo, entre otros aspectos.

Para ello, es fundamental que los pequeños agricultores puedan acceder a asesoría técnica especializada que les permita realizar un adecuado cultivo, a la vez de incorporar nuevas tecnologías que les permita un cultivo más eficiente.

- **Acceso a canales de comercialización y establecimiento de relaciones comerciales de largo plazo.** El mercado interno para los pequeños productores tiene el grave problema de ser estacional, inestable y falto de transparencia. Una forma de mejorar las condiciones y oportunidades de comercialización es que los pequeños agricultores, en forma asociada, busquen sus propios clientes, y traten de establecer relaciones de largo plazo. Junto con esto, es importante que los productores tengan acceso a sistemas de comunicación expeditos con sus potenciales compradores, que les permita programar y facilitar el manejo de sus operaciones comerciales, sobre todo considerando la gran distancia que los separa de los grandes centros de consumo.

- **Disponibilidad de infraestructura de acopio y transporte.** Asociado a lo anterior y con el fin de sortear la estacionalidad de los precios, es relevante que los productores o asociaciones de productores cuenten con infraestructura que les permita acopiar y almacenar producto en condiciones adecuadas. También considerar un adecuado sistema de flete, debido a la importancia que pueden tener los costos de transporte dentro de la cadena de producción, pudiendo constituirse en una importante limitante del modelo de negocio.

- **Capacitación para la gestión comercial.** En este sentido, se debe incorporar la capacitación de los productores en aspectos tales como la gestión de recursos financieros y contabilidad, para generar capacidad de autogestión y autonomía al interior de la organización, que les permita orientar su negocio de acuerdo a los resultados que se obtengan.

El valor del proyecto

Los proyectos precursores constituyen un valioso aporte para que pequeños agricultores de la zona sur del país puedan desarrollar un cultivo de papa con fines comerciales, en términos de incorporar mejores prácticas de cultivo que tiendan a aumentar la productividad y calidad de sus cosechas. En este sentido, existe el conocimiento y las herramientas para que este tipo de agricultores puedan realizar el cultivo de papas con mayores volúmenes y calidad. Es posible que la aplicación de técnicas –vinculadas tradicionalmente a los grandes productores– pueda implementarse en forma exitosa a una escala menor.

Por otra parte, los proyectos precursores han permitido validar la asociatividad, como una forma adecuada para que pequeños productores de la agricultura familiar campesina se integren a los mercados nacionales y logren realizar cultivos comerciales. Finalmente, es importante resaltar el aporte de las iniciativas precursoras que abordaron la producción de papas nativas de Chiloé, desde el punto de vista del rescate cultural y de la tradición.