

# MISION TECNICA COMERCIAL

## LUPINO

FIA-INDAP

1996

JAN. 30, 1996 12:35PM P 2  
PHONE NO. : 56 2 2471749

TO :  
FROM : SERVICIO DE AGRONEGOCIOS-INDAP  
PHONE NO. : 2740849

## MISION TECNICA COMERCIAL LUPINO

### 1.- Título de la propuesta.

"Conocimiento de la tecnología de industrialización del lupino, consolidación de la relación comercial con importadores y búsqueda de nuevos mercados".

### 2.- Lugar de entrenamiento.

El programa contempla la visita a los países y ciudades que se indican:

España	: Madrid, Valencia y Barcelona.
Portugal	: Lisboa.
Italia	: Turín, Bolonia y Roma.
Egipto	: El Cairo.
Israel	: Tel Aviv.

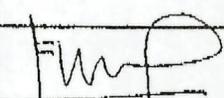
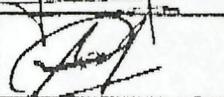
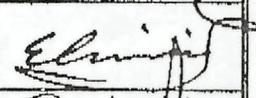
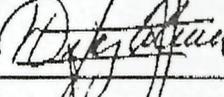
### 3.- Patrocinante.

Esta propuesta cuenta con el patrocinio del Instituto de Desarrollo Agropecuario, institución que está desarrollando una serie de programas orientados a modernizar la agricultura familiar campesina apoyando la introducción de nuevas tecnologías en los sistemas de producción primaria, incentivando la agregación de valor, favoreciendo el fortalecimiento de la organizaciones de productores y generando instrumentos destinados a contribuir a su efectiva inserción en los mercados nacionales y extranjeros.

### 4.- Responsable de la ejecución.

El responsable de la ejecución de la propuesta será el Ingeniero Agrónomo Eduardo Escuvier Troncoso quien se desempeña como Encargado Regional de Agronegocios de INDAP con sede en la Dirección Regional de la IX Región.

5.- Participantes.

Nombre	RUT	Dirección Postal	Actividad principal	Firma
Sergio Aguiló Vargas		Santa Magdalena 72 Ofic. 302, Santiago	Corredor productos agrícolas	
Raimundo Garcés Reyes		Santa Magdalena 72 Ofic. 302, Santiago	Corredor productos agrícolas	
Eduardo Correa Muñoz		Carrera 275, Temuco	Gerente Gral. Ma- quehue	
Juan Velásquez Blanco		Carrera 275, Temuco	Gerente Comercial Maquehue	
Esteban Curinil Cayupán		Carrera 275, Temuco	Administrador Ma- quehue	
Esteban Díaz Coliñir		Carrera 275, Temuco	Dirigente Maquehue	
Eduardo Escuvier Troncoso		Bilbao 931, Temuco	Enc. Agronegocios IX Región	
M. Irene Ochoa Cisternas		Agutinas 1465, Stgo.	Dpto. Agronegocios Stgo.	

## 6.- Descripción de la propuesta.

### a.- Objetivos técnicos y económicos.

- Mejorar la tecnología de producción del rubro y especialmente aquella relacionada con el aumento de productividad y calidad del producto primario.
- Lograr el conocimiento tecnológico del proceso agroindustrial realizado al lupino en el acondicionamiento para el consumo humano.
- Lograr el fortalecimiento de la inserción del "Lupino Maquehue" en los mercados externos, a través de la promoción de su calidad y materialización de acuerdos de negocios por la oferta periódica de las empresas campesinas del territorio de Maquehue.
- Mejorar la rentabilidad del proceso de exportación del lupino producido por las organizaciones campesinas de Maquehue ubicadas en la IX Región del país.

### b.- Justificación de la necesidad y oportunidad de realizar la propuesta.

En la IX Región de Chile, el lupino amargo (*Lupinus albus*) es uno de los principales rubros producidos por pequeños productores. Este producto tiene un bajo consumo a nivel nacional, siendo utilizado en bajos porcentajes en la elaboración de alimento concentrado para animales, donde su limitante es el contenido de alcaloides que le confiere un relativo grado de toxicidad. Sin embargo, a nivel internacional la demanda de lupino amargo para ser utilizado como alimento humano luego de un proceso agroindustrial de desamargado, ha experimentado un crecimiento sostenido durante la última década. En el último año, Chile exportó aproximadamente 6.500 toneladas de lupino amargo en sus diferentes calibres (9, 10, 11, 12 y 13 mm), siendo los principales países de destino España (Altramuz), Italia, Portugal, Israel, Egipto, Jordania, etc.

El lupino amargo chileno, con una demanda creciente en los mercados internacionales, es producido únicamente en la IX Región debido a las condiciones climáticas (inviernos húmedos y veranos secos) que favorecen el desarrollo de la planta. En esa región, los principales productores de lupino margo son campesinos mapuches del valle central, los cuales concentran aproximadamente el 95 % de la oferta nacional. En la zona de Maquehue (comuna de Padre Las Casas, a 5 km de Temuco), viven aproximadamente 2.000 familias campesinas, las cuales concentran una producción cercana a las 5.000 toneladas/año.

En esa zona, a partir de 1992 los productores se han organizado y creado 4

empresas de acopio, acondicionamiento y comercialización de lupino amargo. Estas organizaciones han venido participando progresivamente en el mercado del lupino a nivel nacional como proveedores de exportadores nacionales y en el exterior como exportadores a través de convenios con empresas exportadoras. De esta última forma, se ha exportado el producto con la marca "Lupino Maquehue", lo cual ha significado articular exitosamente a los productores con los mercados de exportación, beneficiando así a un gran número de familias del territorio, quienes han visto aumentada significativamente la rentabilidad de su principal cultivo comercial. Esta labor comercial ha sido apoyada permanentemente por la empresa corredora Campos y Aguilló la cual ha proporcionado información de mercado y prestado asesoría en la formalización de los contratos.

No obstante lo anterior, la cobertura alcanzada por las referidas empresas campesinas de Maquehue en la comercialización del lupino para la temporada 1995 alcanzó solo un 20 % de la producción de las familias del territorio (aproximadamente 850 toneladas) siendo el resto de su producción adquirida por diversos intermediarios a precios muy inferiores a los alcanzados por los canales de comercialización de las organizaciones. Por ello, dichas organizaciones por medio de sus empresas de comercialización, están ejecutando un amplio programa de desarrollo productivo y comercial materializado en las siguientes líneas de acción: a) La consolidación de las empresas aumentando su eficiencia productiva y comercial, b) La implementación de un plan de modernización comercial de las empresas y c) La implementación de un plan de mejoramiento de la calidad y productividad de los cultivos comerciales orientados a la exportación. Este plan tiene como finalidad aumentar la cobertura de las familias productoras beneficiadas y sustentar el mecanismo de comercialización implementado a través del aumento de calidad y oferta del producto.

Con el objeto de consolidar y ampliar la presencia del lupino amargo producido en Maquehue y otras localidades de la región, es muy necesaria la implementación de acciones de promoción de los productos en los principales países importadores del lupino chileno. De esta forma, a través de la materialización de acuerdos comerciales directos con importadores, se incrementará la demanda del "Lupino Maquehue" permitiendo aumentar la actual cobertura alcanzada por las organizaciones campesinas y de esta forma se favorecerá el desarrollo de un mayor número de familias. Por otra parte, las posibilidades de conocer el proceso agroindustrial del producto exportado y los hábitos y formas de consumo, permitirá evaluar la factibilidad de a) Implementar un proceso agroindustrial en Chile que permita dar mayor valor agregado al producto y b) Crear las condiciones para la introducción del hábito de consumo del producto a nivel nacional.

c.- Coherencia de la propuesta con las actividades innovativas que los participantes desean desarrollar en el corto plazo.

Las organizaciones de Maquehue, a partir de enero de 1996 están realizando un plan de modernización de sus empresas, con el objeto de obtener una óptima calidad del producto y aumentar su oferta. Este plan ha requerido de la realización de fuertes inversiones en infraestructura (construcción y ampliación de bodegas, instalación de red de energía eléctrica), equipamiento (computadores, líneas de selección, laboratorios de control de calidad) y maquinaria agrícola (servicio de apoyo a la producción de los productores).

Como resultado de lo anterior, la oferta para la temporada 1996 alcanzará a 1.200 toneladas de calidad de exportación durante los meses de marzo a agosto y con una proyección creciente para las próximas temporadas.

d.- Resultados y productos esperados con la realización de la propuesta.

- Mayor conocimiento de los productores de la tecnología agronómica de producción del rubro. ✓
- Captura de tecnología utilizada en el proceso agroindustrial del lupino para consumo humano. ✓

Oferta directa del lupino Maquehue a los importadores por los mismos productores de Maquehue, fortaleciendo la presencia del producto en los mercados de destino.

Suscripción de convenios de compra-venta de lupino, permitiendo una mayor seguridad de mercado para la producción y ampliación de la cobertura de beneficiarios nacionales directos (productores) e indirectos (mayor demanda de mano de obra especialmente femenina).

Mayor conocimiento por parte de los productores del funcionamiento del mercado internacional del producto.

## 7.- Compromisos de transferencia.

El Centro de Servicios Comunitarios que agrupa a las 4 organizaciones de productores, se compromete a difundir entre los demás productores de lupino los conocimientos y tecnologías que puedan capturar en cada uno de los países contemplados en la gira. Para cumplir con lo anterior, se elaborará un programa que contemple charlas, seminarios y difusión de videos que se puedan obtener durante la gira.

Por su parte, el INDAP se compromete a contribuir a la transferencia de las tecnologías que sean aplicables en la zona de producción del rubro a través del Programa de Transferencia Tecnológica y las Consultoras de Transferencia Tecnológica que operan en la zona.

## 8.- Beneficiarios.

Los beneficiarios de la propuesta son 4 organizaciones de productores de lupino de la zona de Maquehue (comuna de Padre Las Casas), que representan y atienden a aproximadamente 1.938 familias en forma directa e indirecta.

Organización	Nº familias beneficiarias			Total
	Directas	Indirectas *	Otras **	
C.S.C. Molco Ñi Mall Rewe	74	6	350	430
C.S.C. Kiñewaln Follco Chapod	121	12	500	633
C.S.C. Rayen Foki Chapod	109	36	200	345
C.S.C. Kom Trepelcin	112	18	400	530
Total	416	72	1.450	1.938

(\*) Corresponden a familias no asociadas pero que comercializan sus productos a través de las organizaciones.

(\*\*) Corresponden a familias de Maquehue y otras localidades que son beneficiadas por efecto de regulación de precios en el mercado local.

## 9.- Impactos esperados.

a.- Aumento de retorno económico de los productores. El precio recibido por los productores por el lupino procesado de calidad de exportación en los circuitos comerciales tradicionales (mercado nacional), en promedio alcanza a US\$ 275 por tonelada FOB, cifra inferior en un 28,6 % al valor FOB obtenido a través de la exportación directa (US\$ 385/ton). A través de esta propuesta se pretende colocar 1.200 toneladas de lupino amargo en forma directa por un valor de US\$ 462.000, lo que representa un retorno adicional directo de US\$ 132.000.

b.- Ratificación y ampliación de mercados de exportación directa. Las gestiones realizadas a través de la ejecución de la propuesta permitirá fortalecer la inserción de las empresas campesinas dedicadas a la producción de leguminosas de grano del país, facilitando el desarrollo de los actuales y futuros proyectos de las empresas de pequeños productores dedicadas a la comercialización. De esta forma, se logrará que los pequeños productores sean reconocidos como empresas confiables para los importadores y agentes comerciales con capacidad de ofrecer importantes volúmenes de producto, de excelente calidad y adecuada a las exigencias de los mercados.

c.- Identificación y captura de la tecnología utilizada en el procesamiento de lupino para consumo humano. Esto permitirá contar con el conocimiento a nivel nacional sobre técnicas de procesamiento del lupino para consumo humano, permitiendo evaluar la factibilidad económica de constituir empresas orientadas a ofrecer el producto terminado (o con mayor valor agregado) al mercado nacional o internacional.

## 10.- Itinerario propuesto.

De acuerdo a la información relativa a ubicación de los posibles importadores, al conocimiento aportado por la empresa Campos y Aguiló respecto del mercado del producto a nivel nacional y externo, a la información proporcionada por PROCHILE, a la disponibilidad de medios de transporte entre los países y ciudades que se pretende visitar y la necesidad de establecer los contactos comerciales necesarios para colocar la producción de la cosecha que comienza a procesarse a mediados de febrero, el itinerario propuesto es el siguiente:

CIUDAD	FECHAS	ACTIVIDAD
LISBOA	12 al 13 de febrero	Reuniones con: GONCALVES e FONSECA PORTELIMPEX AMILCOR MORGADO
MADRID	14 al 15 de febrero	Reuniones con: Agregado Comercial Embajada
VALENCIA	15 al 18 de febrero	Reuniones con: Sr. Paco Soriano (broker) Sr. Salvador Puchalt (broker) TOSTADOS ROMANY IMPORTACO S.A. FERRER SEGARRA S.A.
BARCELONA	16 de febrero	Reuniones con: Broker
TURIN	19 de febrero	Reuniones con: EXICA SAS SABEL SRL BOCCARDI SRL
BOLONIA	20 al 21 de febrero	Reuniones con: Sr. Sergio Bassoli.
EL CAIRO	23 de febrero	Reuniones con: SAM TRADE SHITI CO.
TEL AVIV	26 y 27 de febrero	Reuniones con: Embajada de Chile.
MADRID	29 de febrero	Reunión con: Agregado Comercial Embajada

## 11.- Costo total.

Considerando el itinerario que se ha diseñado con el objeto de tomar contacto tanto con importadores e industrializadores de los países que contempla la gira y el número de personas que participarán se tiene el siguiente presupuesto:

Item	Costo total	Ap. propio	Ap. solicitado	Act. asociada
Pasajes aéreos Internacionales	12.672	6.019	6.653	
Pasajes aéreos nacionales	0			
Tasas embarque	1.008	479	529	
Visa y gastos relacionados	0		0	
Seguro de viaje	1.144	543,4	600,6	
Pesajes terr. Internacionales	5.056	2.401,6	2.654,4	
Pasajes terrestres nacionales	542	245	297	
Honorarios intérpretes	0	0	0	
Arriendo vehículo	0	0	0	
Gastos bencina	0	0	0	
Gastos peajes	0	0	0	
Viáticos	29.943	14.223	15.720	
Ingreso a ferias, cursos, etc.	0	0	0	
Otros	0	0	0	
TOTAL	60.365	23.911	26.454	

Del presupuesto indicado como aporte propio, INDAP aportará un total de US\$ 20.159,88 y los representantes de la empresa corredora de productos agrícolas que asesora a la organización aportará US\$ 3.751,10 .

## 12. Necesidades de apoyo.

a.- PROCHILE. Se requiere de apoyo para establecer los contactos con los importadores de los países a visitar, ajustar los detalles organizativos de dichas reuniones, participar en la reuniones y proporcionar intérprete en Italia, Egipto e Israel y colaborar con la misión para la elección de los lugares de alojamiento.