

Ficha de Valorización de Resultados

47

HORTALIZAS Y TUBÉRCULOS / HORTALIZAS DE HOJA

Desarrollo del Cultivo Comercial de Ruibarbo

Proyecto de Innovación en la XII Región de Magallanes

El ruibarbo es una especie de climas fríos, cuyo cultivo en Chile se restringe, fundamentalmente, a huertas caseras para autoconsumo o para abastecimiento de mercados locales en sus zonas de producción, que se concentran en la zona sur del país.

La Región de Magallanes es la principal zona de cultivo de esta especie, donde fue introducida por colonos ingleses a principios del siglo XX. Esto ha llevado a la existencia de numerosos ecotipos, con una gran heterogeneidad en la calidad del producto cultivado.

Con el objetivo de promover el cultivo comercial de esta especie y contribuir a la diversificación de la agricultura de la zona, la Fundación para la Innovación Agraria financió una investigación orientada a evaluar diferentes variedades introducidas y presentes en la zona, a fin de determinar el manejo más adecuado del ruibarbo en fresco con fines de exportación, aprovechando, además, las condiciones climáticas de la zona que favorecen, entre otros aspectos, el desarrollo del color rojo de los tallos, característica valorada en los mercados extranjeros.



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



EXPERIENCIAS DE INNOVACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO AGRARIO

Desarrollo del Cultivo Comercial de Ruibarbo

Proyecto de Innovación en la XII Región de Magallanes

Origen	Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación que sistematiza los resultados, experiencias y lecciones aprendidas en la ejecución del proyecto “Introducción, desarrollo y recolección de variedades de Ruibarbo en la Zona de Magallanes para desarrollo comercial de rubro exportador”, financiado por FIA. Su objetivo fue evaluar la factibilidad de cultivar ruibarbo en la Región de Magallanes con fines de exportación, y así contribuir al desarrollo de este rubro y diversificar la agricultura de la zona. La iniciativa fue ejecutada por Guillermo Nicol Fell, empresario ganadero de la Región, entre 2002 y 2005.
Tendencias del mercado	El consumo de ruibarbo está asociado principalmente al mercado europeo y norteamericano. Estados Unidos produce alrededor de 25 a 30 millones de toneladas al año, la que se destina principalmente al mercado interno, junto con las importaciones provenientes de Holanda, principalmente. El censo agrícola estadounidense muestra que en el año 2007 existían 574 granjas que cultivaban ruibarbo, con una superficie de 568 ha, lo que representa una disminución de 22,4% respecto de la superficie cultivada el año 2002 (732 ha), lo que permite suponer que este mercado no se encuentra en expansión. Del total de granjas dedicadas al cultivo de ruibarbo el año 2007, 42 procesaban agroindustrialmente el cultivo (181 ha), equivalente al 32% de la superficie total. En el verano del hemisferio norte se produce al aire libre y se obtienen los precios más bajos; durante el invierno el abastecimiento proviene de cultivos realizados bajo sistemas de producción forzada y es cuando se alcanzan los mayores precios. En el mercado mayorista de Boston, los precios pagados durante el año 2009 fluctuaron entre US\$ 3,5/kg en promedio en junio y julio (época de mayor producción) y US\$ 7/kg promedio entre enero y marzo, cuando la producción del hemisferio norte disminuye. En Europa la producción de ruibarbo es limitada y solamente se encuentra en el Reino Unido, Holanda y Alemania que, en conjunto, producen no más de 50.000 t/año. Aún cuando el Reino Unido es el principal productor (28.000 a 34.000 t/año en promedio), Holanda es el principal exportador. En Europa el ruibarbo también se cultiva en sistemas de producción forzada y muchas veces es preferido porque es menos ácido que el cultivado al aire libre; sin embargo, el color de los tallos es más pálido y las hojas más amarillas que verdes. La rentabilidad del cultivo forzado de ruibarbo ha disminuido los últimos años, debido principalmente al aumento de los costos de energía y mano de obra, factores que permitirían a Chile acceder a estos mercados en contra estación, cuando los precios pagados son más favorables.
Situación del rubro en Chile	En Chile el ruibarbo se produce desde la VIII Región del Biobío hasta la XII Región de Magallanes; esta última es la zona de mayor producción, con una superficie estimada de 5 ha, que se concentra en pequeños huertos caseros. El proyecto precursor generó un impulso al cultivo del ruibarbo en Magallanes y se creó un poder comprador y mejorador de los cultivos en la zona, que ha permitido la incorporación y organización de pequeños productores en torno a este rubro. Actualmente, las dos asociaciones de productores de ruibarbo que existen en la Región (“Producto de Ruibarbo” y “Ruibarbo y Delicias de Magallanes”) han continuado trabajando para posicionar el producto en el mercado nacional y expandir sus posibilidades de negocio. Varios de los productores se dedican al cultivo del ruibarbo y a la elaboración artesanal de productos derivados como mermeladas, salsas y otros, los que se comercializan, principalmente, en el mercado regional. Se preocupan por elaborar productos de calidad, donde la presentación y formatos de venta se consideran aspectos relevantes.
Alcances y desafíos del negocio	Dado que el ruibarbo, por una parte, es una especie poco conocida en Chile (cuyo consumo se concentra en mercados locales de las zonas de producción y colonias residentes), y, por otra, que en los principales centros de producción y consumo del extranjero se observa que la superficie cultivada muestra una tendencia a disminuir, el principal desafío que se plantea para el desarrollo y promoción de este cultivo en una escala comercial, es realizar un estudio acabado del mercado externo y de las perspectivas de consumo del ruibarbo en el mercado interno. En el caso de los pequeños productores puede ser conveniente explorar, en primer lugar, el mercado interno y, una vez consolidados como productores y en materia de gestión comercial, ampliar sus expectativas hacia el mercado de exportación, que implica mayores riesgos y complejidades asociados al cumplimiento de estándares de calidad más exigentes y a mayores volúmenes de comercialización. Independientemente del destino de la producción (exportación o mercado interno), es importante fortalecer la cadena de valor de este cultivo, desde los proveedores de insumos y servicios, hasta los canales de comercialización, de modo que el producto logre una calidad que responda a los estándares exigidos. En el caso del mercado interno, es necesario además, contemplar una estrategia de comercialización centrada en la generación de una mayor demanda por el ruibarbo, que incluya acciones de difusión y promoción del producto.

	Por otra parte, junto con generar una mayor demanda interna, o lograr acceder a los mercados externos, es fundamental que los productores tengan la capacidad para responder a las expectativas que se puedan crear. Esto implica alcanzar un adecuado nivel de producción, tanto en cantidad como calidad del producto, que permita mantener una presencia permanente y continua en el mercado. Para ello, en el caso específico de los pequeños productores, es importante considerar su asociación, con el fin de aprovechar las economías de escala que puede ofrecer el negocio, en términos de asistencia técnica, proceso de postcosecha del producto, gestión de su comercialización e incluso en aspectos de manejo técnico, como adquisición de insumos.
Claves de viabilidad	El proyecto demostró la factibilidad técnica de producir ruibarbo en la zona de Magallanes, con buenos resultados, tanto de rendimiento como de calidad de los tallos, lo que ha permitido que pequeños productores se dediquen a su cultivo. Sin embargo, es importante relevar los siguientes aspectos que se consideran claves para la viabilidad de esta opción de negocio: • Exploración de mercados que demanden el producto: en la actualidad el ruibarbo que se produce en la zona de Magallanes se comercializa en los mercados locales y regionales; no obstante, el crecimiento de esta actividad requiere, necesariamente, que se abran nuevos mercados en el ámbito nacional y/o internacional. Para ello, es importante estudiar las reales perspectivas de la especie en ambos tipos de mercado; en el primer caso, se debe considerar que el ruibarbo es un producto casi desconocido y que su consumo se restringe principalmente a las zonas de producción y, por lo tanto, se requiere generar una demanda basada en el establecimiento de una estrategia de promoción y difusión del producto. • Infraestructura productiva y manejo técnico del cultivo adecuado: de acuerdo a la experiencia del proyecto precursor, existen tres aspectos claves en el cultivo del ruibarbo que pueden incidir en los rendimientos que se logren: viento, riego y presencia de malezas. En la Región de Magallanes, es fundamental disponer de cortavientos que protejan el cultivo, de modo que no se vea afectado su crecimiento y desarrollo. Asimismo, es importante controlar la humedad del suelo, debido a la gran superficie foliar de la planta; en este sentido, se recomienda riego por goteo y realizar la plantación en suelos con buen drenaje. El control de malezas se puede realizar en forma manual o mecanizada, dependiendo de la superficie plantada. Es recomendable controlar las malezas en la medida que van apareciendo, sin dejar que enraícen demasiado o que produzcan semillas. Desde el punto de vista de la gestión, es importante considerar la plantación de variedades con distinto grado de precocidad, a fin de disponer de producción en un mayor período de tiempo y de una mayor presencia en el mercado, además de acceder a mejores condiciones de precios. • Generación de volumen de producción y constancia de la oferta en el tiempo: tal como se señaló anteriormente, no sólo es importante generar nuevos mercados, sino también mostrar la capacidad de responder a las nuevas demandas, tanto en cantidad y calidad, como en la constancia para abastecer el mercado en el tiempo. En el caso de los pequeños productores, puede resultar conveniente que se organicen para generar un volumen de producción mayor que les permita acceder a mejores condiciones de comercialización. Sin embargo, ello también impone nuevos desafíos, como ser capaces de ofrecer un producto homogéneo, situación en la que juega un rol importante la selección de variedades, entre otros factores.
El valor del proyecto	El principal aporte del proyecto fue demostrar, desde un punto de vista técnico, que es perfectamente posible cultivar el ruibarbo en la zona de Magallanes y obtener rendimientos comerciales y calidad de exportación, lo que permitiría incorporar en la agricultura regional el cultivo comercial de una especie de zonas frías, cuya producción presenta ventajas competitivas frente a la de otras regiones del país, e incluso con respecto al cultivo forzado que se desarrolla en países del hemisferio norte. La investigación desarrollada permitió definir un protocolo y método de producción de nuevas plantas a partir de semilla, y ratificar la propagación por división de rizomas como un método seguro, práctico y rápido para establecer plantaciones de ruibarbo con fines comerciales en un corto plazo. Tanto las variedades introducidas como los ecotipos regionales evaluados demostraron un buen desarrollo, altos rendimientos y características del tallo (tamaño y color) que responden a los requerimientos de exportación. Estos resultados permitirían el desarrollo de nuevas plantaciones con variedades que aseguren una calidad de tallos acordes con las exigencias del mercado externo y, además, homogenizar la calidad del producto cultivado en la zona. La selección de ecotipos regionales también permite disponer de material básico en la Región, lo que podría facilitar un rápido crecimiento del rubro. Por otra parte, el cultivo de ruibarbo prácticamente no presentó incidencia de plagas y enfermedades, tal vez debido a las condiciones climáticas de la zona, lo que eventualmente podría favorecer el desarrollo de agricultura orgánica y facilitar la comercialización de los productos, los que además se pueden asociar a la imagen de ambiente limpio y natural que caracteriza a la Región. Cabe destacar que el proyecto generó un gran impacto en la comunidad, especialmente entre los pequeños productores, quienes han comenzado a realizar plantaciones de ruibarbo, cuya producción se espera orientar hacia la exportación. Actualmente existen dos asociaciones de pequeños productores de ruibarbo que se han organizado con el objeto de enfrentar en forma conjunta el proceso productivo y de comercialización de esta especie, quienes han centrado sus esfuerzos en difundir el producto y establecer nuevas opciones de negocio; además, han recibido el apoyo de instituciones públicas como INDAP, FOSIS y SERCOTEC y se han integrado a programas de fomento especiales como Chile Emprende.

