



Producción con calidad y garantía en e



El Agronegocio Asociativo de Pequeños Productores de Papa

Experiencia CONPAPA

Bolívar – Chimborazo –
Tungurahua (Cotopaxi)

*Equipo Técnico CONPAPA
2011*

INTRODUCCIÓN

- El cultivo de papa es la principal fuente alimenticia y permite a los agricultores obtener ingresos económicos.
- Es costumbre comercializar su producto en lote, ferias locales, cantonales y provinciales, siendo necesario movilizarse hasta los centros de mercadeo, en el mismo que su acceso es limitado en; tiempo, espacio y días. Sin considerar que el precio por qq es **estimado** por los **“comerciantes”** por; variedad, calidad (tamaño, procedencia, daños plagas y enfermedades, peso).
- Oferta y Demanda que en muchos casos esta controlado por factores climáticos, causa perdidas a los productores, que no tienen acceso ha semilla de calidad, asistencia técnica y los rendimiento son bajos 6,5 a 9 tm/ha.

Cont. INTRODUCCION

- Considerando estos criterios, cuando el costo de producción con una inversión de 2500 a 3000 USD/ha.(180 qq) es de **16,67 USD/qq., precio promedio es de 9,13 usd.**
- El proyecto Fortipapa, financiado por la Cooperación Suiza para el Desarrollo – COSUDE, el 2003 involucra en el proceso ha pequeños/as productores/ras de la sierra central y busca su articulación a la cadena agroalimentaria de la papa, en esfuerzo conjunto de varios actores públicos y privados que dan inicio a la conformación del CONPAPA, como la nueva institucionalidad del rubro, *Constituidos jurídicamente 25 /10/2006 Ac. Min. MICIP06576*

- .

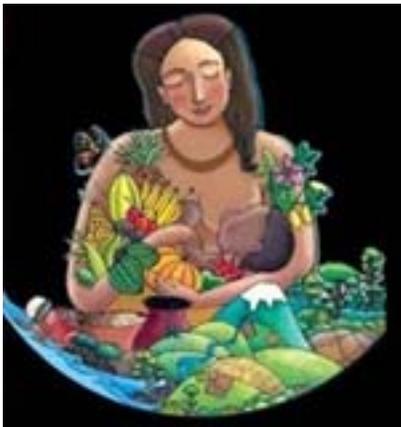
OBJETIVO

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños/as productores/as de las comunidades campesinas e indígenas de los andes.

- Fortalecimiento organizativo e incidencias en políticas públicas
- Agro negocio fortalecido y sostenible
- Capacitación, e
- Innovación tecnológica

Nuestra estrategia:

Seguridad alimentaria - Lucha contra la pobreza - Equidad de género



METODOLOGÍAS

Plataformas de concertación, consiste en un proceso de facilitación para involucrar los pequeños productores y los demás actores para identificación, planificación y desarrollo de actividades para un objetivo en común.



Seguimiento y Evaluación Participativa, identificación de las aspiraciones y necesidades “grupo de interés”. Permite visualizar hacia donde van e identifiquen dónde y cuándo es necesario hacer cambios.

Capacitación de capacitadores, CdC; es la formación de líderes locales para apoyar la difusión. CdC, currículo específico, para formar a líderes locales en el manejo básico del cultivo y principios educacionales no formales, así como en prácticas y ensayo de nuevas alternativas en el campo.



Metodologías

ECA`s; La Escuela de Campo de Agricultores es una metodología de capacitación participativa. Se basa en el concepto de aprender por descubrimiento. Los agricultores y facilitadores intercambian conocimientos, tomando como base la experiencia y la experimentación a través de métodos sencillos y vivenciales. Se utiliza el cultivo como herramienta de enseñanza-aprendizaje.



OTRAS HERRAMIENTAS

Día de campo (15), para dar a conocer avances y difusión de tecnología.

Intercambio de Experiencia (32), participación de directivos, líderes, agricultores, técnicos a nivel local, nacional e internacional.

Talleres (Promotores), para la elaboración de herramientas de trabajo en temas de interés.

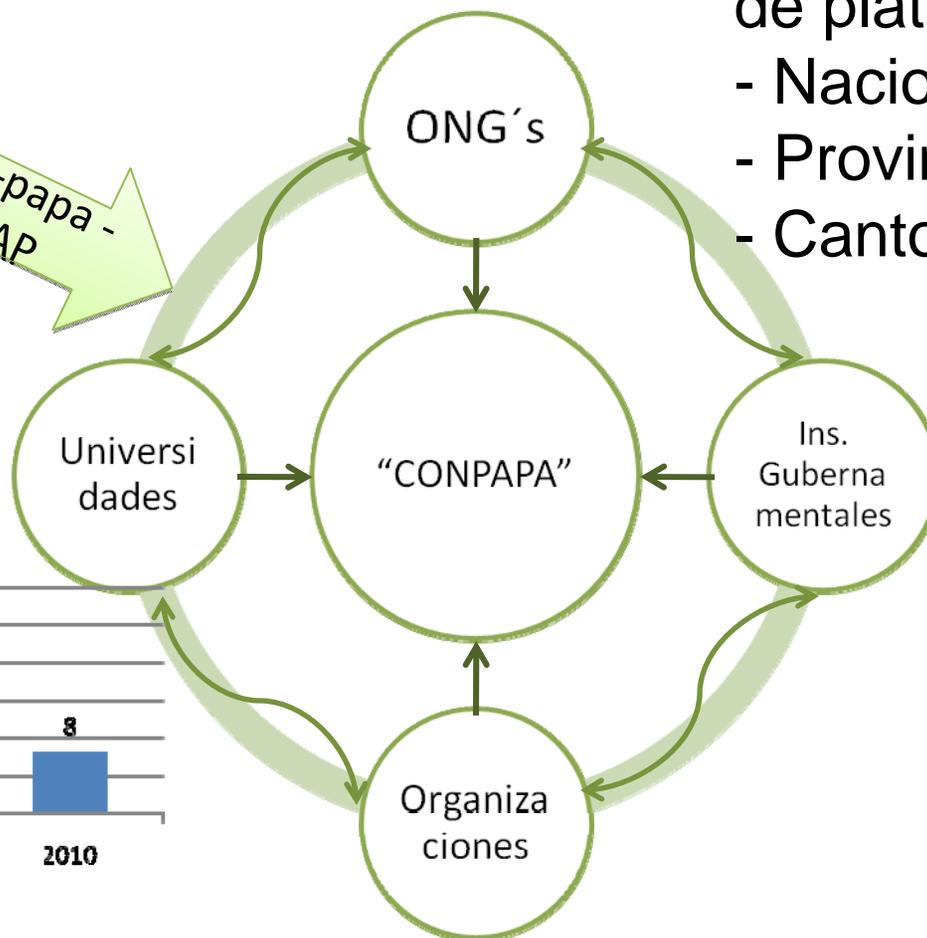
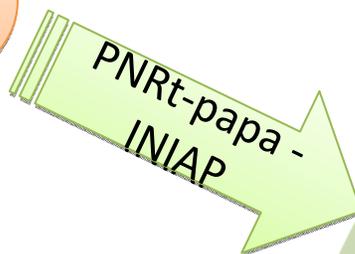
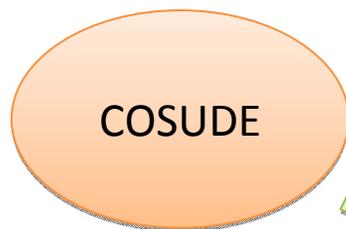
Investigación participativa (20), entre investigadores, estudiantes y agricultores; en MIC, comercialización, valor agregado

RESULTADOS

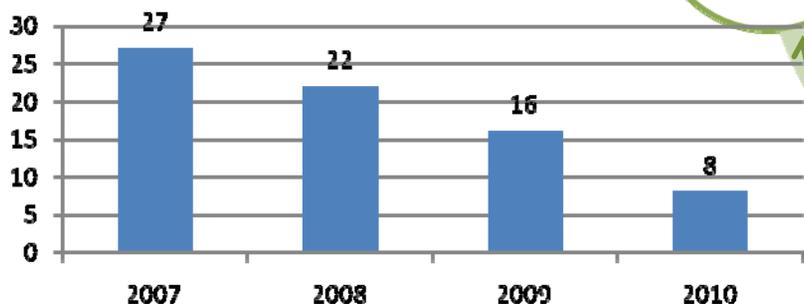
1R. Plataformas de concertación,

Conformación de plataformas:

- Nacional
- Provincial
- Cantonal



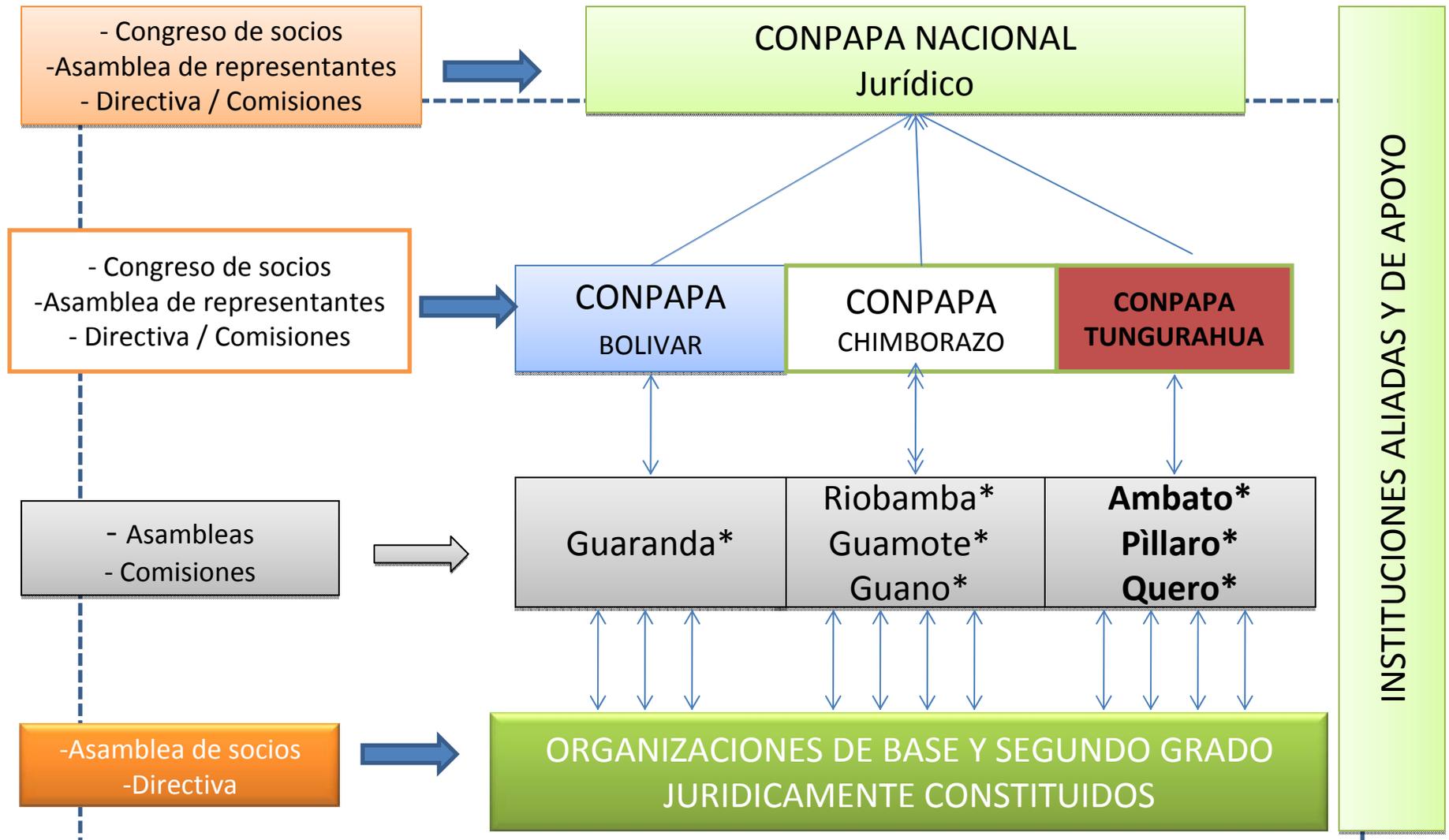
Actores institucionales



El 2010, se pierde el sentido de plataformas y se busca alianza con instituciones locales y ONG's para sostenibilidad.

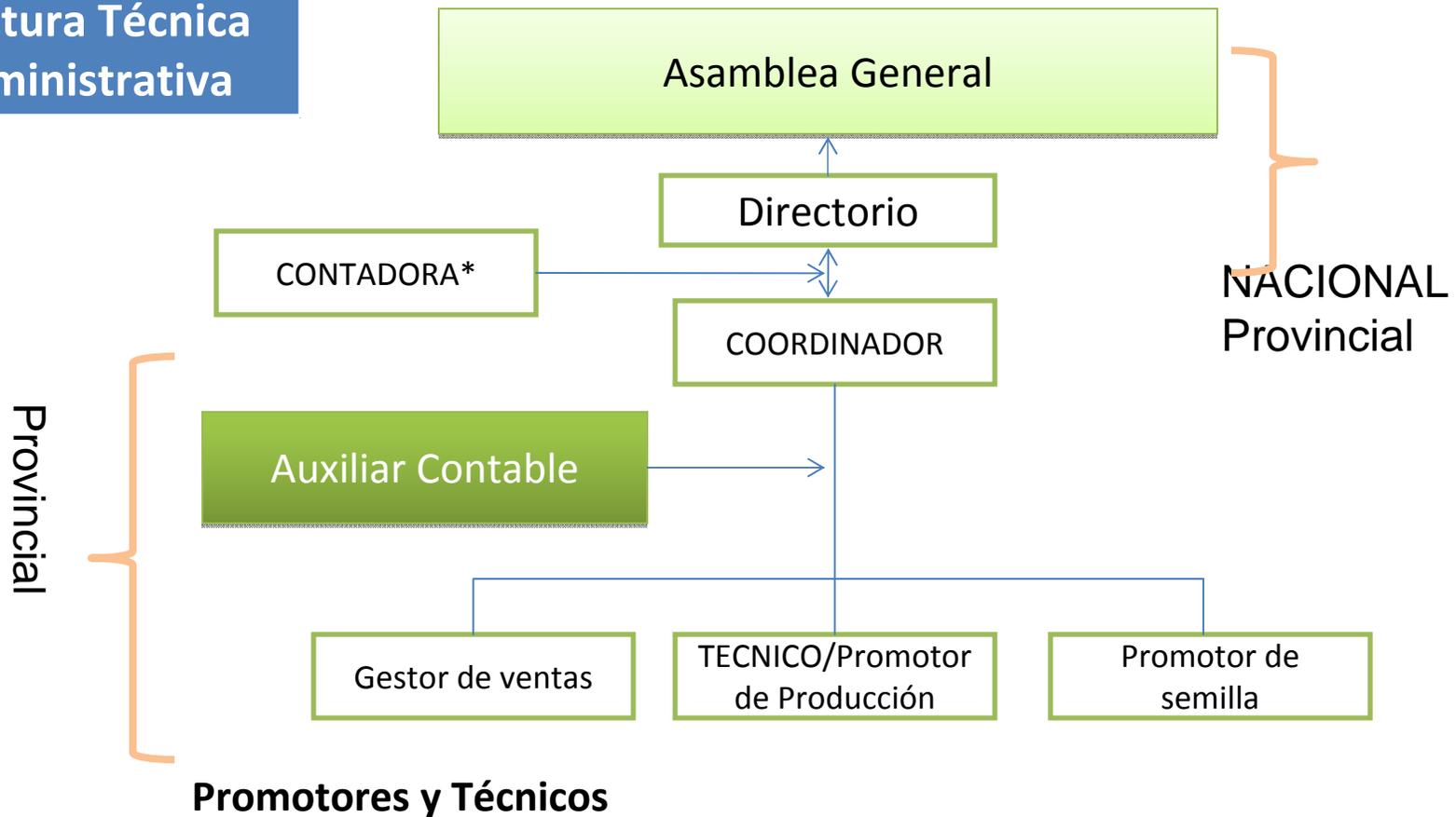
2R. Consolidación y Funcionamiento del CONPAPA

Estructura Orgánica

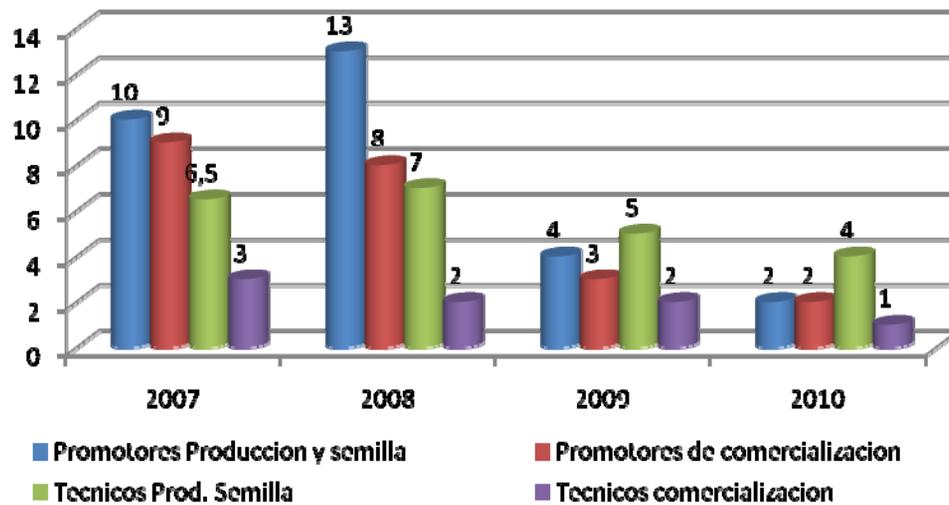


2009, CONPAPA Cotopaxi se cierra por falta de resultados, *Se conforma para gestión por cumplimiento de requisitos.

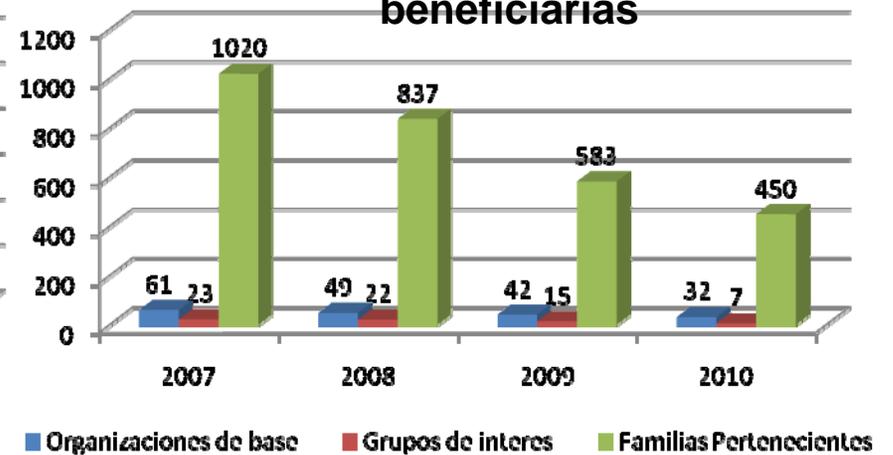
Estructura Técnica - Administrativa



Promotores y Técnicos



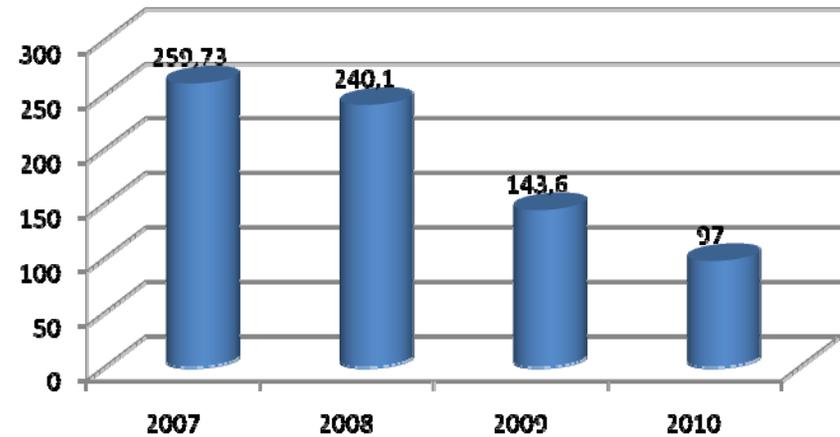
Organizaciones y Familias beneficiarias



3R. Planificación de siembras y cosechas

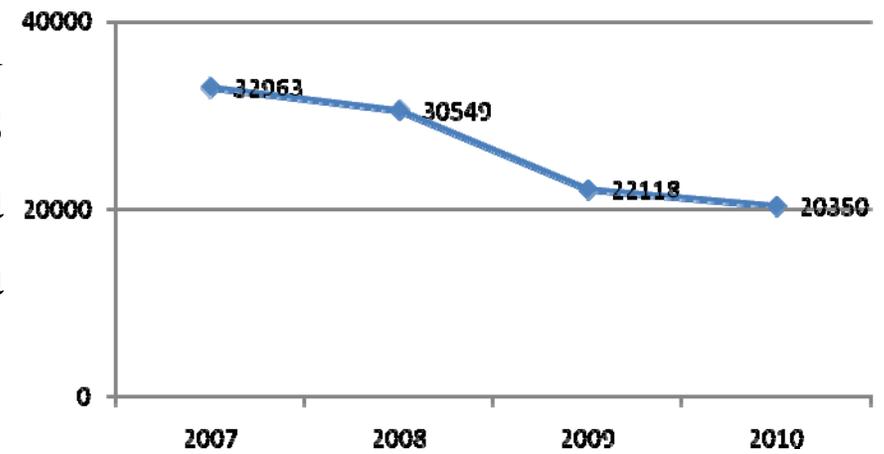
Siembras; Es necesario planificar de acuerdo a la variedad, segmento de mercado, zona de producción y época. De acuerdo a la capacidad de siembra del agricultor de 0,02 ha (1 qq semilla), a 1,2 ha (45 qq/semilla)

Ha sembradas



Cosechas; Una vez cumplido el ciclo de cultivo se programa las cosechas de acuerdo a la demanda del producto, para cumplir la entrega de forma oportuna.

qq Cosechados / entregados



3R. Comercialización Asociativa

Comercialización directa; Productor ---- Consumidor = \$

Productor – Comerciante (lote) – Feria Local – Mercado cantonal – Mercado Mayorista
 – Comerciante Provincias – minoristas – Detallistas – Consumidor final (**Cliente**)

CONPAPA, centro de acopio y comercialización. Alianzas comerciales estables.

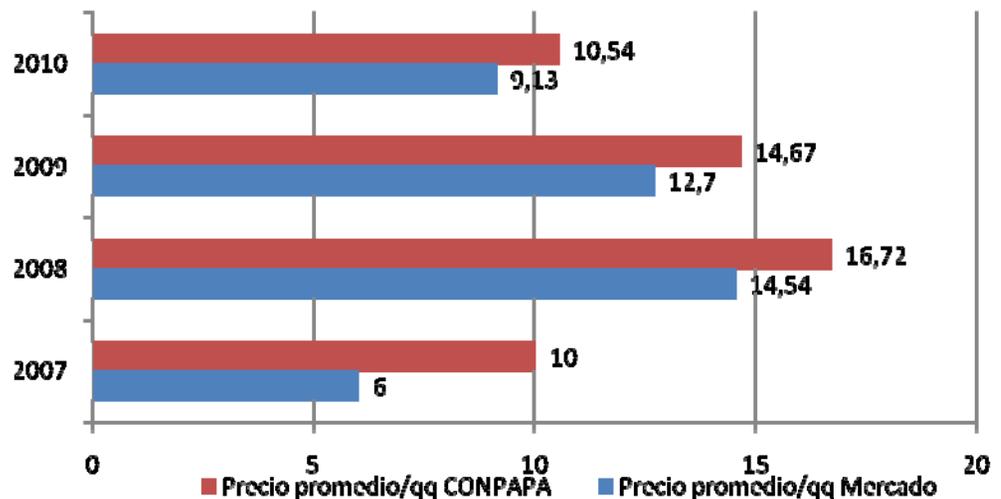
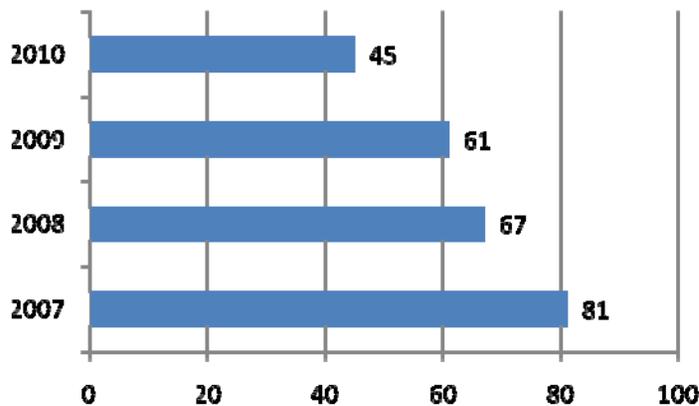
Precio; costo por quintal diferencial de 1.00 a 3.00 USD en relación al precio del mercado,

Cliente ; producto de calidad, cantidad y continuidad,

Segmentos de consumo; Pollerías y locales de comida rápida (55 %), restaurantes – supermercados (20 %) y la agroindustria (25 %),

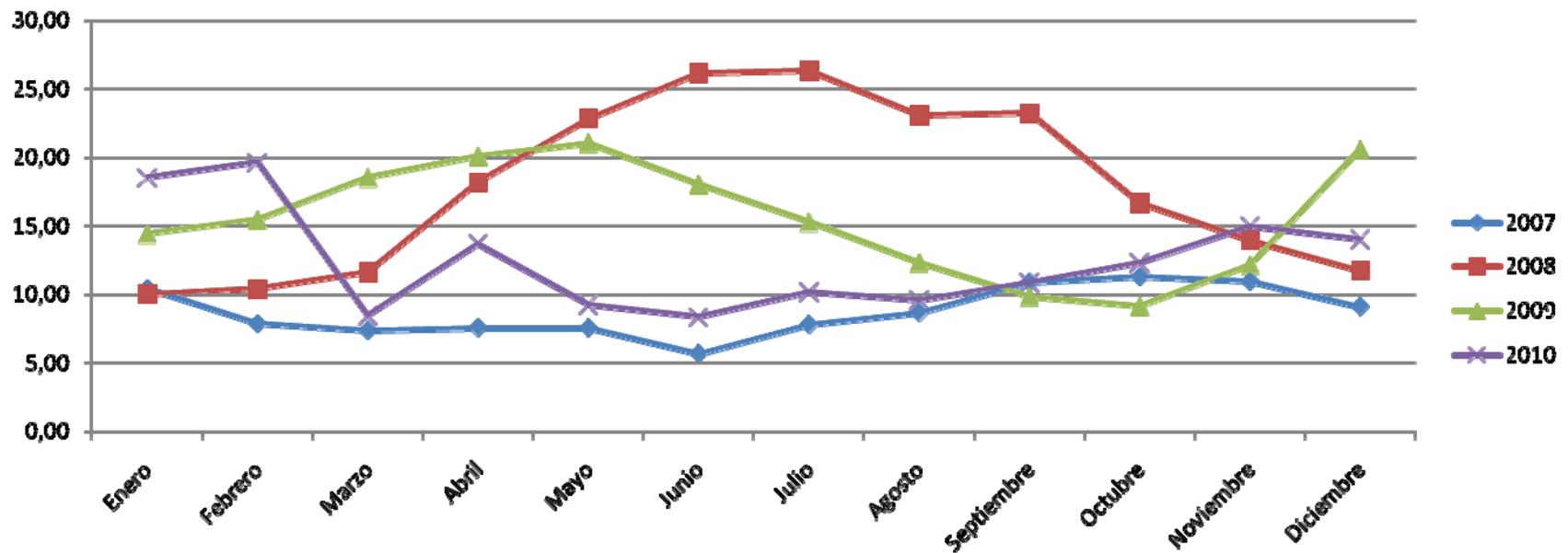
Volumen; promedio 2500 qq/mes.

Cientes atendidos **Diferencia precio CONPAPA/MM**



- Comercialización Asociativa (CONPAPA Tungurahua)

PRECIO PROMEDIO qq/usd				
AÑO	2007	2008	2009	2010
Enero	10,43	10,06	14,43	18,54
Febrero	7,86	10,43	15,49	19,64
Marzo	7,38	11,64	18,54	8,47
Abril	7,58	18,19	20,11	13,73
Mayo	7,57	22,88	21,06	9,27
Junio	5,70	26,16	18,05	8,37
Julio	7,81	26,36	15,28	10,22
Agosto	8,69	23,10	12,37	9,59
Septiembre	10,89	23,24	9,89	10,87
Octubre	11,29	16,68	9,18	12,34
Noviembre	10,96	14,00	12,19	14,98
Diciembre	9,13	11,77	20,59	14,06
Promedio Año	7,75	15,86	13,55	10,54



4R. Uso y oferta semilla de calidad a través del Funcionamiento de la red de semilleristas

ANTECEDENTES

Proveedores

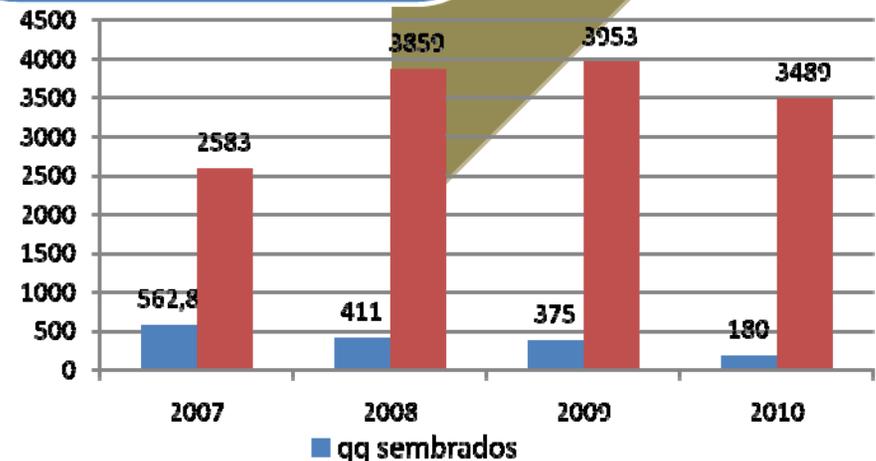
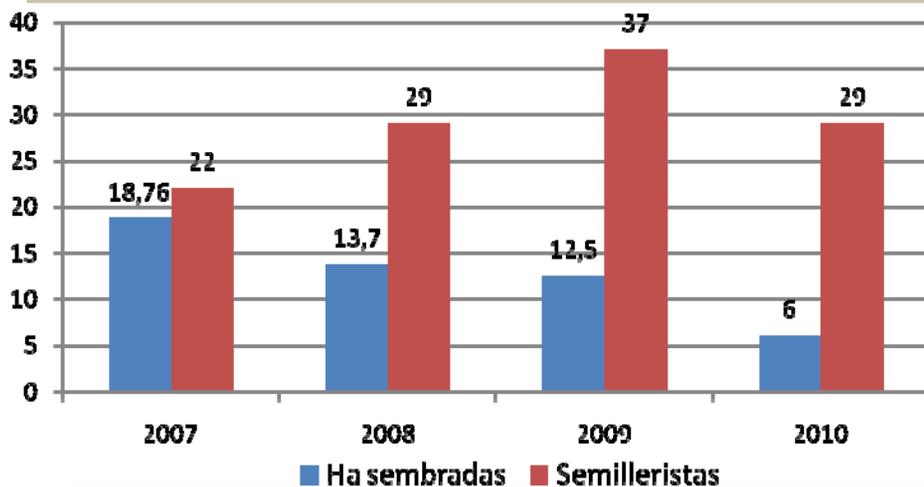
no garantizaban la calidad física, sanitaria, fisiológica y genética de la semilla,

Producía pérdidas en el rendimiento y calidad.

El CONPAPA:

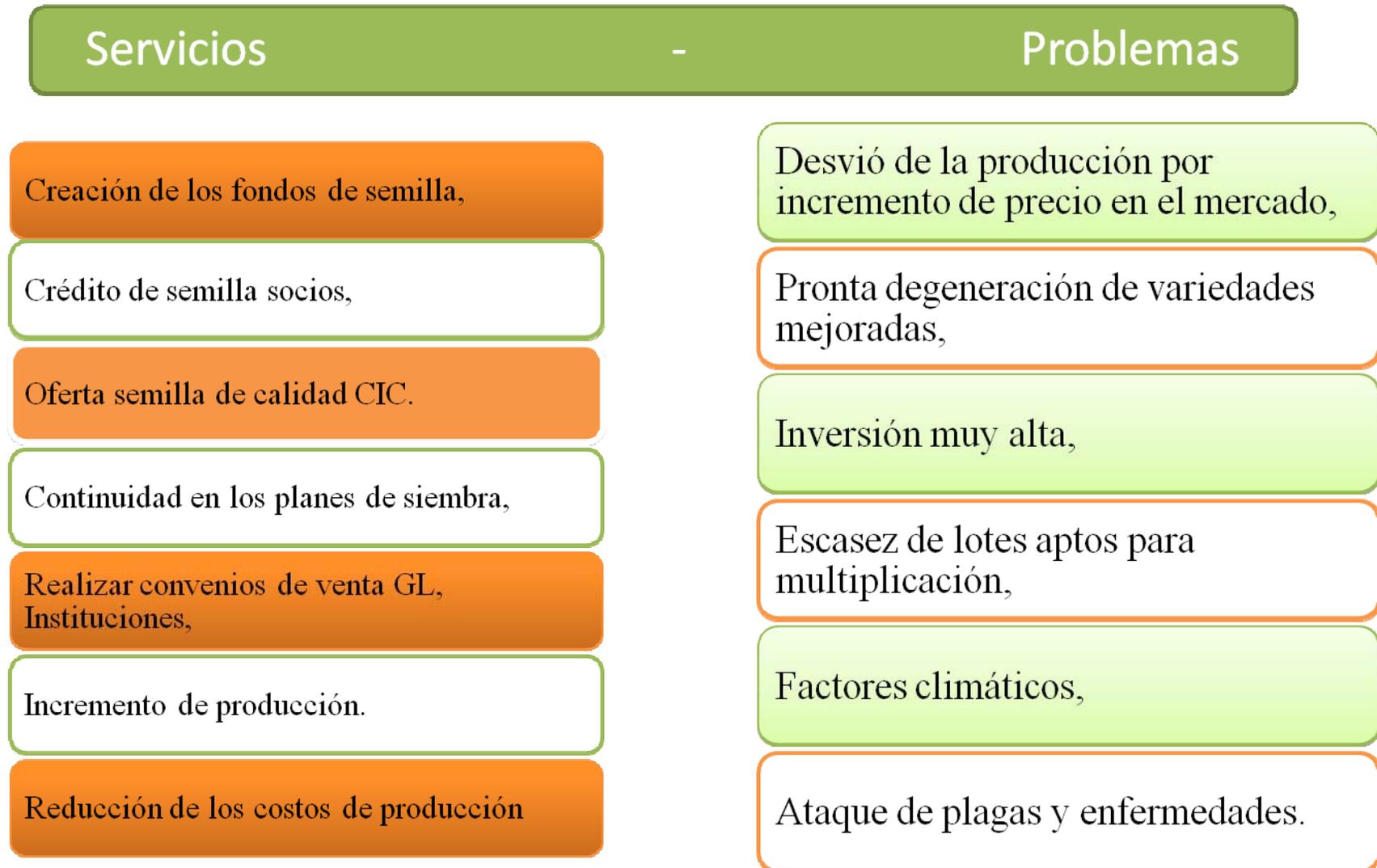
Por el continuo crecimiento de los planes de siembra,
El compromiso de ofertar un buen producto y,
Por la falta de semilla de calidad en forma continua procedió en alianza con el PNRt-INIAP.

Formación de la red semilleristas



El CONPAPA, multiplica y oferta semilla de calidad al sector papero del país, bajo contrato o convenios de provisión.

4R. Uso y oferta semilla de calidad a través del Funcionamiento de la red de semilleras



El CONPAPA, realiza selección horizontal en lotes de papa Única, Capiro, Carolina y nativas.

5R. Empoderamiento

La capacidad acumulada de los pequeños productores en el proceso es cada vez en mayores niveles de empoderamiento y democracia.

No han faltado errores y problemas al cumplir sus roles y funciones, ocasionando la búsqueda de intereses propios y olvidándose de los objetivos que busca consolidar el CONPAPA.

Cuando el protagonismo se concentra en las ONG's o instituciones de apoyo que lideran, produce un deterioro del empoderamiento de los pequeños productores, pasan a ser muy dependientes.

○ Conclusiones

El CONPAPA muestra importantes logros organizativos, asociatividad.

Conexión de los productores con cadenas de valor con las variedades mejoradas y nativas.

Pero tiene pocos logros en cuanto a introducir valor agregado en el producto. En este campo, queda mucho por trabajar, investigar y poner en práctica.

La revitalización de las Plataformas podría ir de la mano con la generación de valor agregado al producto.

Sin embargo la **parte gremial** esta debilitada a lo contrario de la **parte empresarial** que ha alcanzado buenos niveles de sostenibilidad.

• Perspectivas a Futuro

- Incrementar el número de socios, Ampliar a otras zonas,
- Apoyar a las instituciones en la generación de variedades con fines de industrialización para reducir las importaciones de papa prefrita congelada.
- Revalorizar la biodiversidad de papas nativas (nichos de mercado)
- Mitigación de perdidas económicas,
- Reducir la deserción de los productores, cambio de actividad agrícola,
- Reducir la migración campo – ciudad (mano de obra)
- Fomentar el cuidado al ambiente, productor y consumidor.
- FOMENTAR POLITICAS QU



*...Animo compañeros
productores que unidos
podemos salir adelante,
arriesguemos, sembrando poco
a poco para llevar adelante a
nuestra empresa. Hagamos un
compromiso serio de todos
para impulsar juntos al
engrandecimiento del
CONPAPA... (Sra. Helena Tigse
, Yatchil San Fernando – Pillaro
2008)*

Gracias!..

