La Importancia del Valor Agregado en el Cultivo de la Papa

Ana María García Ramírez
Coordinadora Comunicaciones Fedepapa

Día a Día la tecnología va llevando a que las personas y empresas generen avances en cada uno de los mecanismos que usan en sus negocios; dicha necesidad se ha visto marcada en el sector agropecuario donde los productores poco a poco han tenido que conquistar un mayor mercado generando valor agregado a cada uno de sus productos.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

La Revista Papa decidió buscar a los protagonistas del sistema cultivo papa, quienes han logrado generar un valor agregado llegando y cumpliendo con las exigencias que el consumidor final pone en el mercado.

En Colombia la papa cuenta con más de 14 variedades las cuales los consumidores distinguen gracias a su color, ya sea amarilla, café, morada o roja; varios de los productores de papa del país indican que el brillo que cada una de las variedades genera son lo que las hace más atractivas para su consumo, este brillo lo logran tras el proceso de lavado, un valor agregado que los agricultores deberían comenzar a implementar.

El lavado de la papa se ha realizado en las diferentes zonas productoras del país, de manera empírica por los agricultores y comercializadores, quienes han desarrollado procesos y maquinaria desarrollados de maneras locales y mejoradas de acuerdo a metodologías convencionales.

La implementación de las buenas prácticas de manufactura en el lavado mecánico y empaque de papa se convierten en un valor agregado al producto.
Es por esto que cuando el agricultor decide implementar nuevas herramientas en su cultivo que le ayudan a generar un valor agregado del producto puede aumentar entre un 30% a un 40% el precio por bulto; dichas prácticas benefician a su vez al producto el cual al estar almacenado en un sitio fresco y oscuro puede llegar a tener una vida útil de hasta cuatro meses.

Las Buenas prácticas de Manufactura se convierten en el requisito indispensable para la producción y comercialización, siendo la garantía de calidad e inocuidad del alimento para el consumidor, mientras que para el productor se convierte en una guía para hacer su trabajo de manera responsable con el consumidor y el medio ambiente.

Generar un valor agregado del producto puede aumentar entre un **30%** a un **40%** el precio por bulto

Microfertisa Humus 500®

Energía vital para sus cultivos

LA ENERGÍA QUE NECESITA SU CULTIVO DE PAPA.

PBX: (57 1) 424 49 90

www.microfertisa.com.co

Manténgase actualizado, síganos en: /Microfertisa @Microfertisa

Microfertisa®

Calidad que genera Vida!

Los Protagonistas

Luis Felipe Pinilla González

Fotos: comunicaciones Fedepapa

Luis Felipe Pinilla González, Comercializador de Papa Lavada desde hace 42 años, decidió iniciar con este proceso hace siete años cuando se dio cuenta que los consumidores estaban siendo cada vez más exigentes y que al presentar un producto de calidad y de fácil preparación su venta sería más fácil.

Luis Felipe tiene su negocio ubicado en La Corporación de Abastos de Bogotá, Corabastos, donde cuenta con dos equipos para lavar y secar y un gran número de operarios quienes se encargan de clasificar y empacar la papa. Las primeras declaraciones de Luis Felipe para la Revista Papa, se centraron en un llamado de atención a los agricultores que cosechan a diario este valioso alimento "Tienen que sembrar semilla de alta calidad para que así sea más fácil de clasificar y lavar".

Brillo y formación son las cualidades que deben dar las papas lavadas y entregadas al mercado, pero Luis Felipe asegura que del 100% de la producción que se recibe solo un 5 o 6% sirve para el proceso de lavado y empaque, "De cien viajes sólo sirven tres o cuatro y la papa lavada no es barata, pero toda la gente quiere papa lavada y barata".

Para Luis Felipe es claro que la gente siempre busca una papa lisa, brillante y sin tantos "ojos", es por esto que él emplea una máquina para lavar la papa, la cual lo ayuda a ahorrar agua y proteger el medio ambiente. "Lavar la papa genera muchos gastos y la calidad tienen que ser cada vez mayor, es por esto que el valor agregado genera un costo adicional".

El consumidor que desea papa lavada y seleccionada en estos momentos encuentra el kilo entre unos $1.200 a $1.400.

"Los gastos adicionales que se generan en el proceso están basados en la energía eléctrica, el agua, y la mano de obra que este genera". Luis Felipe afirma que el lavado dura tres minutos, al tiempo que el secado, que realiza con aire frío que es suministrado por un par de ventiladores instalados en la parte superior de la banda que transporta la papa, completando aproximadamente 20 minutos para finalizar el proceso.

"Se debe tener una cepilladora, que remueve la tierra y después ingresan a otras cepilladoras para el enjuague y por último está la secadora, para que así tenga una vida útil y no se dañe rápido".

Mientras tanto Corabastos hace la invitación para que los productores realicen el proceso de lavado en los sitios de producción y así proteger el medio ambiente que se está viendo afectado por los procesos realizados en la central.

papa lavada y seleccionada
$1.200 a $1.400 kl
aprox.

Julio Eduardo Díaz

Mientras tanto Julio Eduardo Díaz, productor de Une, Cundinamarca y empresario desde hace 28 años, le contó a la Revista Papa el proceso de lavado, secado y empaque que decidió implementar para ofrecer un mejor servicio a los consumidores. "

Inicie mis labores de productor en Une, pasando luego a la Sabana, para luego iniciar con la lavadora desde Bogotá, ejerciendo los dos oficios al tiempo".

La idea para Julio Eduardo surgió el día que decidió buscarle un mejor comercio a la papa, en el proceso de lavarla, seleccionarla y despacharla, con el objetivo principal desde sus inicios de llegar a los grandes supermercados ubicados en Bogotá, meta que han logrado convirtiéndose hoy en día en los comercializadores de las grandes cadenas del país.

"Vimos la necesidad al revisar el mercado, donde nos dimos cuenta que eran muy pocos los proveedores que existían y fue así como empezamos a crecer viendo un gran futuro". Julio Eduardo y sus colaboradores iniciaron el proceso rústicamente, mientras fueron logrando avanzar y crecer para llegar a realizar el proceso tecnológicamente.

Entre mejor clasificada la papa, tenemos menos devoluciones, todos los supermercados se centran en una ficha técnica

El proceso inicia desde las labores del campo cuando el agricultor realiza la cosecha y hace la entrega a la lavadora.

- **Recepción de materia prima**
- **Muestreo**
- **Primer Lavado: Inmersión y Fricción**
- **Segundo Lavado: Presión de Agua**
- **Banda Transportadora: Selección, NTC 341**
- **Secado Mecánico**
- **Banda Transportadora: Clasificación por Tamaño**
- **Empaque y Sellado**
- **Disposición de Canastillas**
- **Transporte a Bodega**

Julio Eduardo le comento a la Revista Papa que los precios de papa lavada son más altos para el consumidor por el valor agregado que se le está entregando y el juego de precios varía día a día. En el momento que se reciben los productos se hace un muestreo aleatorio con el cual se puede generar el valor de la carga.

"La competencia es fuerte en el momento que existe la gran cosecha, pero se vuelve una competencia desleal porque existen lavadoras de garaje que no son controladas y sus gastos son mínimos".

Los comercializadores que han dedicado su vida al lavado y empaque de la papa, saben que día a día tienen que modernizar los equipos y seguir los estándares de calidad que las grandes superficies exigen para presentar un mejor producto.

"Entre mejor clasificada la papa, tenemos menos devoluciones, todos los supermercados se centran en una ficha técnica por variedad para la compra del producto". Asegura Julio Eduardo.

Fotos: comunicaciones Fedepapa

Jorge Arturo Cruz

Otro de los protagonistas que han generado un "Valor Agregado" a la comercialización de la papa es Jorge Arturo Cruz, comercializador y productor de papa criolla, desde hace 40 años. Quien decidió trabajar solo con la variedad de papa criolla para centralizarse en un solo producto y como él dice "Atender bien".

Desde las dos de la mañana los 365 días del año Jorge Cruz y sus colaboradores inician las labores para dar al mercado lo mejor de la papa criolla.

Hace 25 años iniciaron el trabajo de lavado, debido a las exigencias del comercio, "Nosotros vendemos la papa en Medellín y este es un mercado que compra la papa lavada desde hace muchos años". Arturo Cruz lava y clasifica papa criolla logrando atender grandes superficies, pero sin abandonar las pequeñas tiendas y restaurantes.

Jorge Arturo Cruz, comercializador y productor de papa criolla, desde hace 40 años ,decidió trabajar solo con esta variedad de papa para centralizarse en un solo producto y como él dice "Atender bien"

La papa criolla ha sido para Arturo Cruz un excelente mercado, el cual le ha dejado muchas enseñanzas y donde a diario tiene que brindar el mejor producto a sus clientes, "La criolla tiene un buen mercado en todos los tamaños", afirma Cruz.

La comercialización de la papa criolla es trabajada en cuatro categorías:

- **La primera, es la más grande.**
- **La papa gruesa que va para la góndola de los supermercados.**
- **La papa pareja para los restaurantes y los procesos de exportación.**
- **La Richie que es la que se embolsa.**

Arturo Cruz, termina la conversación con Revista Papa dejando recomendaciones a los papicultores que buscan producciones de excelente calidad:

- **Usen tierras descansadas, que no hayan sido sembradas recientemente.**
- **Uso de buenas semillas, certificadas y de buena calidad.**
- **Manejo de Buenas Prácticas para que le producto sea tratado adecuadamente.**

Para cada uno de nuestros protagonistas la mejor transformación que se puede generar en el sistema cultivo de papa es iniciar a presentar un producto de calidad, con las características que el mercado está solicitando, lo que hace que el producto sea más llamativo para el consumidor final.

Desde Fedepapa, se sigue trabajando en la búsqueda de espacios para llegar al productor y otorgarle diferentes estrategias técnicas para su sostenimiento, como capacitaciones en manejo de suelos, atención a problemas fitosanitarios, establecimiento de sistemas de riego y el manejo en la época de postcosecha.

Fotos: comunicaciones Fedepapa