



ESTE CONVENIO EL CUAL BUSCA PROMOVER VÍNCULOS ESTABLES ENTRE PEQUEÑOS AGRICULTORES Y TODA LA CADENA INTERMEDIA HASTA EL CONSUMIDOR FINAL.

Agricultores exploran nuevos mercados

Convenio entre Indap y Lo Valledor permite conectar a los pequeños productores locales con el principal terminal mayorista del país.

Redacción
La Estrella

A fines de agosto, la Cooperativa Agrícola Norte Fresco —pequeña productora de hortalizas con base en los valles de Lluta y Azapa— logró un hito en su historia comercial: el envío de 1.200 mallas de cebolla blanca y morada hasta la Central de Abastecimiento Lo Valledor, en Santiago. “Ha sido espectacular, con esto podemos compartir con otro agricultor, que sí puede venir a los mejores mercados”, cuenta Izzamar Cayo, su gerenta comercial.

Este salto desde Arica a la capital es uno de los resultados del convenio colaborativo que mantiene el Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap) y el principal mercado mayorista del país, el cual busca promover vínculos esta-

bles entre pequeños agricultores y toda la cadena intermedia hasta el consumidor final, desde las empresas de logística hasta la comercialización.

Izzamar Cayo fue parte de la comitiva de más de 12 productores ariqueños que hace unos días recorrieron Lo Valledor, para conocer sus procesos y buscar potenciales lazos comerciales que les permitan enviar sus productos a Santiago. “Con estos convenios, Indap ha logrado que lleguemos a mercados directos donde se valoriza al campesino, al agricultor. Para nosotros ha sido muy gratificante el aprender y tener contactos”, explica.

La directora regional de Indap Arica y Parinacota, Anita Flores Vásquez, destacó la relevancia que tiene esta gira para los productores y para la población rural femenina, ya



HACE UNOS DÍAS 12 AGRICULTORES CONOCIERON EL TERMINAL.

que las mujeres representaron el 70% del total de participantes en Santiago. “Este es el primer año en que participan en este convenio los productores de Arica y Parinacota. Uno de nuestros objetivos en la región y parte de los ejes estratégicos de la institución es el disminuir las brechas de comercialización a nuestras usuarias y usuarios, para que ellos puedan, desde Arica, acceder a mercados como Lo Valle-

dor en condiciones equitativas respecto a grandes productores. Nosotros seguiremos apoyando la incorporación de los agricultores a los programas de apoyo a la comercialización de Indap, ya que el trabajo que ellos realizan junto a sus familias, debe tener un mayor reconocimiento”.

UNA VITRINA

La vitrina que ofrece Lo Valledor es prioritaria pa-

EXPO CHILE AGRÍCOLA 2024

Además de los 12 agricultores, en la visita participan cuatro usuarios del Comité de Agencia de Área Arica (CADA), tres miembros de la Mesa de Jóvenes Rurales y funcionarias de Indap, quienes representan a Arica y Parinacota en la Expo Chile Agrícola 2024, el principal encuentro de capacitación del agro nacional. “La distancia geográfica de nuestra región ya no es una barrera que restringe las oportunidades para que los usuarios de Indap accedan a instancias de capacitación, formación e interacción. Seguiremos promoviendo y financiando estas instancias, porque los logros del mundo rural de Arica y Parinacota deben ser reconocidos en todo el país”, agrega Flores.

ra los comerciantes: en el mercado se transan 2.400.000 toneladas al año, además de circular cerca de 8 mil vehículos y 30 mil visitantes por día. Actualmente, dos productores ariqueños llegan hasta el terminal, y el objetivo es que hacia 2025, diez emprendedores de la zona puedan vender sus productos allá.

“Arica es muy relevante con todo lo que producen, como tomate, pimentón, ají, zapallo italiano. Tienen un mix muy importante que está gran parte

del año en todo el país. Por la distancia, principalmente los desafíos hoy son logísticos, por lo que planteamos un modelo inicial de ponerlos en contacto con bodegas del mercado”, cuenta Nicolás Martínez, subgerente comercial de Lo Valledor. “Es un gran avance el contactarnos directamente con el consumidor final. Indap nos ha ayudado bastante en nuestro crecimiento, a través de asesorías y en capital de trabajo”, agrega Luis Santos, productor de cebolla de Lluta. ☀