



Precios Potenciales para Productos Agrícolas Localmente Producidos en la Temporada Extendida

Kynda Curtis, Profesor Asociado y Especialista de Extensión, Departamento de Economía Aplicada

Voravee Chakreeyarat, Asistente de Investigación de Posgrado, Departamento de Economía Aplicada

Irvin Yeager, Estudiante de Posgrado, Departamento de Economía Aplicada
(Translated by Michelle De La Oz and Hernan Tejeda)

Introducción

Una corta temporada de producción y un tamaño pequeño del mercado se consideran como obstáculos del mercadeo directo, para las pequeñas granjas que se dedican a ventas directas al consumidor. Extendiendo las temporadas de producción y mercadeo aumenta la oportunidad de que los pequeños agricultores aumenten exitosamente sus ingresos (Getz, 1991). Al recalcar un estudio reciente llevado a cabo con vendedores de productos agrícolas y administradores de mercados de los agricultores, esta hoja de datos proporciona información sobre técnicas viables de extender la temporada y opciones de estrategia de asignación de precios, para los pequeños agricultores.

El precio de los productos agrícolas disminuye cuando aumenta la oferta disponible, sobre todo tempranamente en la temporada de crecimiento (Goodwin et al., 1988; Huang et al., 2006). La correcta implementación de técnicas de extensión de temporada puede mejorar la asignación de precios de ciertos productos agrícolas normalmente fuera de temporada. Esta hoja de datos tiene como objetivo proporcionar estimaciones de precios para productos agrícolas de temporada extendida, e

informar a los productores y administradores de mercados de los agricultores acerca de las posibles opciones sobre productos agrícolas en una temporada extendida.

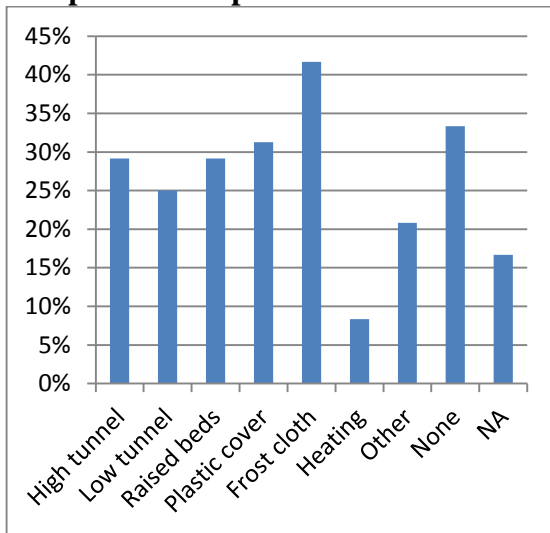
Resumen

Un total de 57 productores y 18 administradores de mercados de los agricultores en Idaho, Nevada y Utah fueron encuestados en 2011. La encuesta encontró que la mayoría de los productores locales encuestados poseen una pequeña granja, con un 54% trabajando en un acre o menos. Sin embargo, el 60% de estos productores reportaron haber tenido tres o más años de experiencia en mercadeo directo, mientras que el 37% reportó tres años o menos de experiencia en mercadeo directo. Sin embargo, el 33% de los productores locales encuestados informó que no hizo uso de técnicas de extensión de temporada, aquellos que sí hacen uso de técnicas de extensión de temporada utilizaron mantas antiheladas (42%) y cubiertas de plástico (31%). La Figura 1 muestra el desglose de las técnicas empleadas en la actualidad.



Los administradores de mercados de los agricultores reportaron que el 80% de sus mercados utilizan 50 vendedores o menos y que el 68% de los mercados estaban abiertos durante menos de seis meses, con sólo el 5% abierto durante siete meses o más.

Figura 1. Técnicas de Extensión de Temporada Adoptadas en la Actualidad



Predicción de Precios para los Productos Agrícolas Ofrecidos en una Temporada Extendida

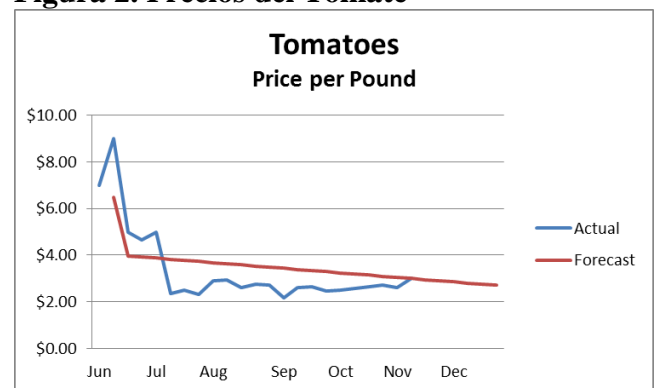
La decisión de ampliar la temporada de comercialización depende de la disponibilidad y la rentabilidad de las técnicas de producción en temporada extendida. Ambos, los productores locales (39%) y los administradores de mercado (52%) se mostraron receptivos a los planes de extensión de temporada, sin embargo, el costo de mover un mercado a un lugar interior durante las

inclemencias del clima ha demostrado ser un gran obstáculo. Tanto el precio (67%) y la disponibilidad (44%) de un lugar interior fueron reportados como desafíos.

La potencial asignación de precios a ocho artículos agrícolas antes y después de la temporada normal se basó en datos de precios reales recogidos en los mercados agrícolas en Utah y Colorado, en la temporada de verano del 2011. Ocho artículos fueron seleccionados: tomates, pepinos, calabacín de verano, papas, hierbas, verduras, zanahorias y pimientos verdes. Aplicando un modelo de predicción econométrica, las tendencias de precios para los ocho artículos agrícolas evaluados se ilustran en las Figuras 2-9.

Los tomates son comúnmente encontrados en mercados directos, y su precio y técnicas de producción han sido utilizados para estudios de extensión por temporada (Huang *et al.*, 2006; Donell *et al.*, 2011). El modelo de pronóstico muestra que el precio previsto para los tomates es de \$6.50 por libra tempranamente durante la temporada, disminuyendo lentamente a menos de \$3 por libra según avanza la estación, lo cual es consistente con los resultados de otros estudios (Huang y Lin, 2006).

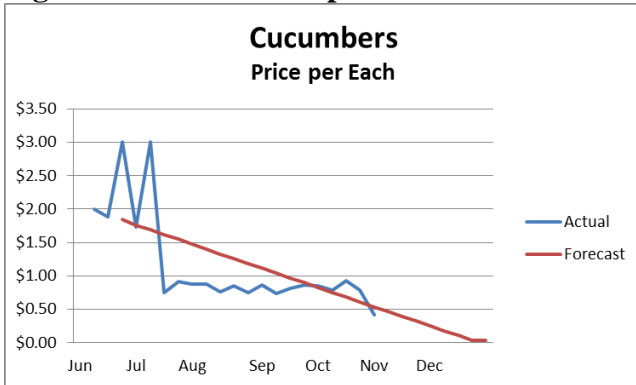
Figura 2. Precios del Tomate



Para los pepinos, preferido por los productores en una temporada extendida, el precio previsto es de \$2 por libra en Junio, disminuyendo gradualmente a menos de \$1 por libra en Noviembre. Debido a que los tomates y los pepinos son productos agrícolas de estación

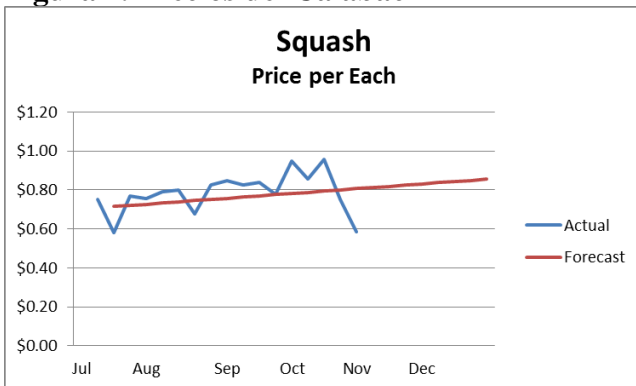
cálida, la disminución más pronunciada podría ser atribuida a la percepción del consumidor, al gran aumento de la oferta, así como a la posible disminución de la calidad.

Figura 3. Precios del Pepino



El calabacín de verano recibió respuesta positiva del 30% de los productores locales como una cosecha de temporada extendida. Un cultivo común de estación cálida, los precios del calabacín de verano tienden a aumentar a lo largo de la temporada de \$0.71 a \$0.85 cada uno. Este cambio de precio es mínimo en comparación con los pepinos y los tomates, lo que puede sugerir una oferta relativamente constante a medida que continúa la temporada.

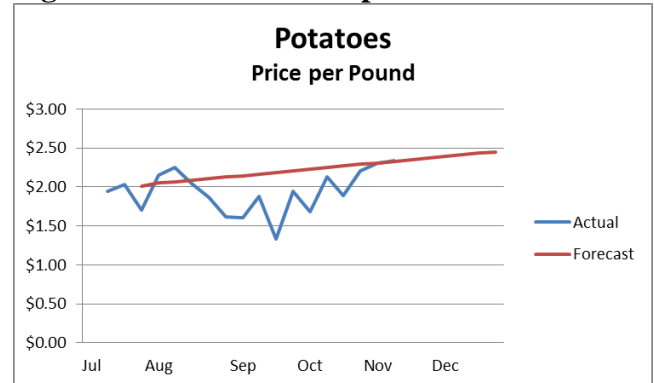
Figura 4. Precios del Calabacín



Las papas pueden ser cosechadas a lo largo de varias temporadas de cultivo y se pueden almacenar fácilmente. La cosecha de papas frescas depende en parte de las demandas del mercado local y el suministro del mayorista local. Se encontró que el precio previsto para las papas aumentó aproximadamente un 25%

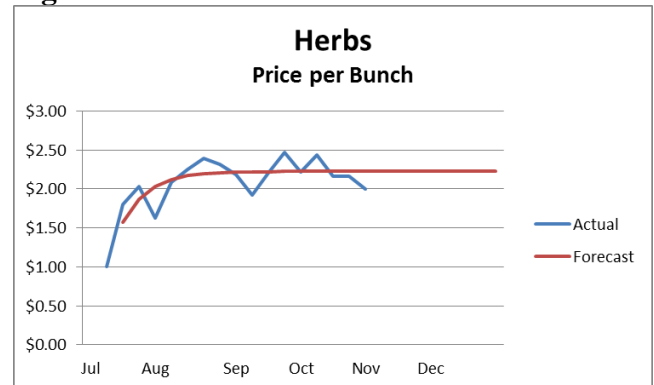
desde el inicio de la temporada de cosecha (\$2 por libra) hasta Diciembre (\$2.50 por libra).

Figura 5. Precios de la Papa



Las hierbas son un producto de alto valor, y aproximadamente el 50% de cada grupo, los administradores de mercado y los productores locales, expresaron su interés en la oferta de hierbas durante una temporada extendida. La variedad de hierbas y la unidad principal de venta (es decir, paquete, una caja pequeña) en un mercado de los agricultores complica las predicciones en los precios de las hierbas. Durante el principio de la temporada, los productores locales ofrecen paquetes de tamaños relativamente pequeños a un precio bajo, debido a la oferta limitada. A medida que la temporada avanza, aumenta la oferta y los tamaños de los paquetes aumentan, lo que refleja un precio constante estimado de \$2.20 a \$2.50 por racimo.

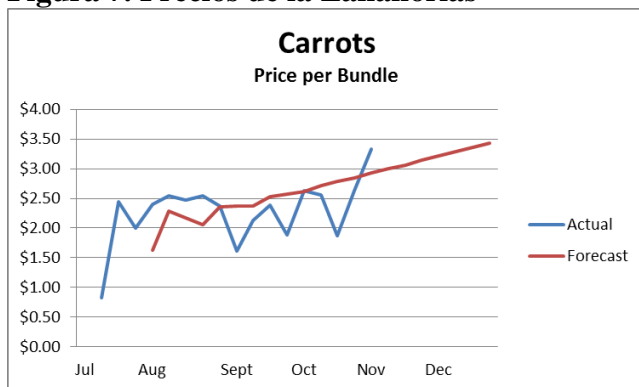
Figure 6. Precios de Hierbas



Las zanahorias fueron preferidas por los productores y también los administradores de

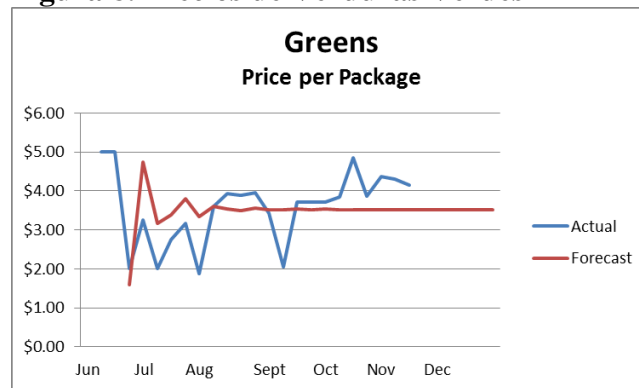
mercado como una opción viable de extensión de temporada (40%). Las zanahorias son vendidas exclusivamente por racimo en los mercados directos. El precio estimado para las zanahorias puede ser difícil porque los productores locales empaquetan las zanahorias de maneras diferentes y las zanahorias pueden ser cosechadas en distintos tamaños a lo largo de la temporada. Las predicciones indican que a medida que las zanahorias maduran y el tamaño del paquete aumenta, los precios de la zanahoria aumentan. El precio aproximado de las zanahorias es de \$2.5 por paquete en los primeros meses de cosecha, incrementando a \$3.5 por paquete para Diciembre.

Figura 7. Precios de la Zanahorias



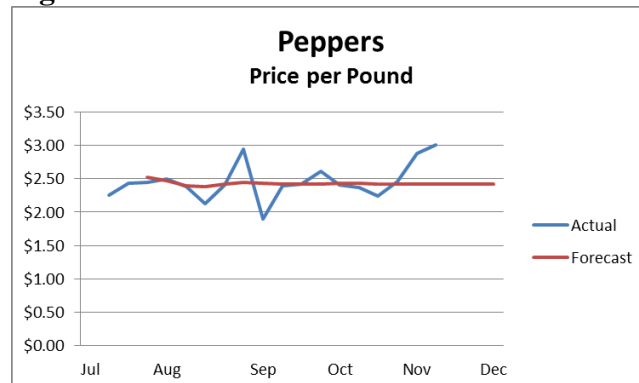
Los administradores de mercado y los productores mostraron una preferencia por las verduras verdes en una temporada extendida (45%). Las verduras verdes presentan una fluctuación estacional (durante la temporada) de precios similar a las zanahorias y las hierbas. Las verduras verdes populares, como la espinaca, la col, u otros vegetales de cabeza (es decir, coliflor, brócoli), se venden comúnmente en paquetes o también individualmente por lo que el tamaño del paquete pueda variar. El pronóstico muestra una alta variabilidad en los primeros meses, luego precios estables durante el resto de la temporada, con un precio previsto de \$3.5 dólares por paquete.

Figura 8. Precios de Verduras Verdes



El precio de los pimientos verdes se mantiene prácticamente constante a lo largo de la temporada, según los pronósticos. Los productores locales deben basar el precio de los pimientos sobre la predicción de \$2.40 por libra.

Figura 9. Precios de Pimientos de Verdes



Técnicas de Extensión de Temporada

Las ventajas potenciales de una temporada de producción extendida para los productores locales incluyen mayor productividad e ingresos, precios más altos en momentos del año en que otros productos no están disponibles, y un aumento en la cantidad de clientes. Además, los posibles beneficios de lastécnicas de extensión de temporada también pueden resultar en incrementos de la producción y mejor calidad del producto (Pool, 2010). Un túnel alto o invernadero parece ser favorecido de acuerdo a muchos análisis de rentabilidad (Gatzke et al., 2009; Ward, 2010), aunque sólo el 29% de los encuestados estaban utilizando esta técnica. Los túneles altos o

invernaderos ayudan a controlar la temperatura y las plagas, permite la siembra temprana, y extiende la temporada de crecimiento por dos a tres meses.



Existen algunas desventajas asociadas con la extensión de la temporada, como los costos adicionales de producción, aumento de las exigencias de administración, el costo de atender los establecimientos de temporada extendida, y un mayor riesgo de pérdida de cosechas (Pool, 2010). Los posibles costos de producción y los rendimientos asociados con una temporada de crecimiento extendida y su mercado varía por muchos factores tales como el alcance de la zona agrícola, tipos de productos agrícolas, técnicas de producción, el volumen de venta, y técnicas de mercadeo.

Conclusiones

Esta publicación proporciona conocimientos en cuanto a la fijación de precios potenciales para los productos que se ofrecen fuera de temporada, con énfasis en técnicas populares de extensión de temporada, tales como túneles altos o invernaderos. Los productores locales y los administradores de mercado tienen puntos de vista similares sobre posibles productos ofrecidos durante la temporada extendida - como son las frambuesas, las fresas, las zanahorias, el brócoli y guisantes, mientras que algunos productos como el calabacín de verano y los tomates serán ofrecidos por los productores más de lo que los administradores de mercado esperan.

Precios predichos fueron pronosticados para ocho productos agrícolas, utilizando los datos de precios recogidos en los mercados agrícolas de Utah y Colorado. Como resultado, vemos un precio superior impartido durante la pre y principios de la temporada, para la mayoría de los productos agrícolas. Por lo tanto, la capacidad de proporcionar productos más tempranamente beneficiará a la mayoría de los productores. La asignación de precios a final de temporada y posttemporada siguen fuertemente siendo como los promedios de precios finales de la temporada, para la mayoría de los productos, con excepción de los pepinos. Las papas y las zanahorias muestran un buen potencial de prima (incremento de) de precios para la posttemporada.

References

- Anderson, B. and S. Wright (2011). Season Extension tools and Techniques. *University of Kentucky College of Agriculture. Cooperative Extension Service.*
- Gatzke, H., G. McCuin, and D. Nelson (2009). Plant season extension in the desert. *University of Nevada Cooperative Extension Fact sheet, 09-39.*
- Getz, A. (1991). Urban Foodsheds. *The Permaculture Activist, 24:26-27.*
- Goodwin, H., O. Asgill, O. Capps, and S. Fuller (1988). Factors affecting fresh potato price in selected terminal markets. *Western Journal of Agricultural Economics, 13(2): 233-243*
- Huang, C.L and B.H. Lin (2006). A Hedonic Analysis on the Implicit Values of Fresh Tomatoes. *Agricultural Economics.* Available at: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/25404/1/pp062630.pdf> [Date accessed: 15.7. 2011]
- Parker-Clark, V., B. Arnold, and D. Barney (N.D.). Small Farm Herbs Production-Is it for you? *University of Idaho College of Agriculture. CIS 1079, Available at* <http://www.cals.uidaho.edu/edcomm/pdf/CIS/CIS1079.pdf>

Pool, K. (2010). Introduction to Season Extension in Organic Vegetable Production Systems. *Oregon State University*. Available at <http://www.extension.org/pages/18366/introduction-to-season-extension-in-organic-vegetable-production-systems>

Ward, R., D. Drost, and A. Whyte (2011). Assessing Profitability of Selected Specialty Crops Grown In High Tunnels. *Journal of Agribusiness*, 29:41-58.

La Universidad del Estado de Utah se compromete a proporcionar un ambiente libre de acoso y de otras formas de discriminación ilegal basada en la raza, color, religión, sexo, origen nacional, edad (40 y mayores), discapacidad y condición de veterano. La política de USU también prohíbe la discriminación por motivos de orientación sexual en el empleo y las prácticas y decisiones académicas relacionadas.

Empleados y estudiantes de la Universidad del Estado de Utah no puede, por razones de raza , color, religión, sexo, origen nacional, edad, discapacidad o condición de veterano, negarse a contratar, dar de alta , promover , degradar , suspender , discriminar en concepto de indemnización , o discriminar respecto a términos , privilegios, o condiciones de empleo, en contra de cualquier persona que calificada. Los empleados y los estudiantes tampoco pueden discriminar en las aulas, pasillos de la residencia, o dentro/fuera del campus, eventos y actividades patrocinados por USU.

Esta publicación es emitida para fortalecer el trabajo de Extensión Cooperativa, actas del 8 de Mayo y 30 de Junio del 1914, en cooperación con el Departamento de Agricultura de EE.UU., Ken White, Vicepresident de Extensión y Agricultura de la Universidad del Estado de Utah.