MINISTERIO DE AGRICULTURA

ODEPA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Convenio de Cooperación ODEPA-IICA

ESTUDIO SOBRE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA

Santiago, Junio de 1982

MINISTERIO DE AGRICULTURA

ODEPA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Convenio de Cooperación ODEPA-IICA

ESTUDIO SOBRE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA

Santiago, Junio de 1982

P R E S E N T A C I O N

El presente documento hace parte de una serie de publicaciones sobre comercialización de hortalizas realizada por ODEPA con el auspicio y la cooperación técnica y financiera del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. (Convenio ODEPA-IICA).

La presente serie está compuesta por los siguientes documentos:

1. Estudio sobre comercialización de hortalizas - Conclusiones y Recomendaciones -
2. Estudio sobre comercialización del tomate.
3. Estudio sobre comercialización de la cebolla.
4. Estudio sobre comercializacion del Poroto verde y granado.
5. Estudio sobre comercialización del zapallo.
6. Estudio sobre comercialización de lechuga.
7. Estudio sobre comercialización del ajo.

Santiago, junio de 1982.-

CONTENIDO

INTRODUCCION

La cebolla constituye una especie de gran importancia dentro del grupo de las hortalizas.

De acuerdo al grado de resistencia del bulbo al almacenaje, en la cebolla se pueden distinguir 3 tipos: 1/

a) Cebolla tipo "temprana", también conocida como "calderana" y como "copiapina", se expende para el consumo fresco como cebolla "en rama".

b) Cebolla "intermedia", que sale para la época de pascua (Pascuina).

Estos dos tipos comprenden variedades precoces de bulbo, cuyo consumo es casi inmediato a la cosecha, dado que no tienen condiciones para el almacenamiento, excepto por pocos días y con riesgo de brotación del bulbo y pérdida del uso y del valor comercial. Esta cebolla se suele cosechar al inicio de formación del bulbo, por ello se le suele llamar de "tallo" o "ramera" por ser comercializada para uso en "rama".

c) Cebolla tipo "guarda", que no es precoz y tiene condiciones para soportar el curado (o secado) del bulbo y posterior almacenamiento por varios meses sin pérdida de sus cualidades ni de su valor comercial. En el tipo guarda, sobresale la variedad Valenciana, (Yellow Sweet Spanish), que es la más difundida en el país y otras de menor importancia en cuanto a volumen.

La cebolla Valenciana es la más importante tanto para abastecimiento interno como para exportación. Se calcula que el 70% del área cultivada con cebollas es de tipo guarda 2/.

1/ Los 3 tipos de cebolla señalados obedece también a los distintos requerimientos de fotoperíodo de cada tipo.

2/ INIA. El cultivo de la cebolla, Boletín Divulgativo Nº 24. La Platina, Santiago 1979.

La cebolla se cultiva prácticamente en todo el país, pero los focos predominantes están en la V y la Región Metropolitana, que llegan a reunir alrededor del 70% de la cosecha nacional 1/.

La información del presente estudio se relaciona especialmente con las condiciones de los precios y de los mercados de la cebolla tipo guarda o Valenciana.

1/ INIA. El cultivo de la cebolla, Boletín Divulgativo N°24. La Platina. Santiago 1979.

I ASPECTOS DE PRODUCCION

1.1 Localización de la producción:

La cebolla tipo Valenciana se produce de preferencia en las V y VI Regiones y en la Región Metropolitana. En la V Región los núcleos de producción son en orden de importancia: Llay-Llay, Catemu, Los Andes, Hijuelas y Nogales; la cebolla tipo tempranera se produce en las mismas zonas, pero existen otras que se destacan, como Quillota. En la VI Región las comunidades más sobresalientes en la Valenciana son Quinta de Tilcoco, Rengo, Rosario, Doñihue y Graneros. En la Región Metropolitana se señalan a Maipú, Talagante, Melipilla, Colina, Lampa, entre otros.

1.2 Epocas de cosecha:

La cebolla tipo Calderana o Copiapina se cosecha en la V Región entre septiembre y octubre y parte de noviembre; la cebolla pascuina se cosecha en la V, VI y Región Metropolitana entre noviembre y diciembre. El nombre de "pascuina" se deriva del hecho de ser cultivada para ser ofertada en la época de pascua, período de alta demanda de hortalizas. Se puede cosechar entre noviembre y parte de diciembre como cebolla en rama.

La cebolla tipo guarda se cosecha entre enero y marzo. Lo normal en la oferta de cebolla sería que las cosechas de los tres tipos de cebolla se desarrollaran sucesivamente en los períodos septiembre, octubre y parte de noviembre para la Calderana, noviembre-diciembre para la pascuina y enero-marzo para la Valenciana; sin embargo, las condiciones del mercado y de los precios pueden llevar a postergar el período de cosecha y a prolongar la oferta, creando una competencia de variedades en el mercado, con repercusiones de bajas de precios para el productor.

En la temporada anterior (80/81), los precios de la cebolla tempranera fueron muy altos; ello motivó en la presente temporada a am -

pliar las áreas sembradas con la consecuencia de sobreoferta y baja de precios para la cebolla tempranera, con cotizaciones incluso por debajo de los costos de producción.

Hubo casos relativamente frecuentes de productores que no encontraron mercado para la cebolla a ningún precio. La decisión de muchos productores de la Pascuina fue la de ampliar el período de oferta, al intentar curar y guardar la cebolla para salir al mercado unos 30-45 días después.

Esta cebolla, como ya se dijo, no tiene condiciones para resistir un curado y posterior almacenamiento por más de 30-45 días. Con ello la pascuina ha extendido su período de oferta llegando hasta enero y parte de febrero, entrando en abierta competencia con la oferta de Valenciana.

La cebolla valenciana es conocida por su excelente curado y presencia de "cebolla seca" y el consumidor la prefiere frente a otras. En la presente temporada, se observó que intermediarios usaron la práctica de mezclar la valenciana con la pascuina, a fin de "camuflar" la última y lograr su aceptación por el consumidor. Como consecuencia de ello, los mercados en el período enero-mayo han estado sobresaturados con cotizaciones de precios muy bajas, como se examinará en capítulos posteriores.

1.3 Tipo de productores:

Puede decirse que entre los productores de cebolla predominan los pequeños y los medianos. En una muestra de 12 agricultores, la media de área cultivada fue de 1.7 Hás. Por lo general, se trata de productores tradicionales con empleo de técnicas de producción y decisiones de mercadeo, ausentes de innovación y mejoramiento. Son además cultivadores de permanencia y experiencia en ese rubro; en la muestra antes señalada, sólo uno cultivaba por primera vez la cebolla.

Resalta también en los productores de cebolla la carencia de apoyo financiero, la falta de organización, la ausencia de información de

precios y mercados y en general una deficiente gestión como empresarios. Sus decisiones de siembra se basan en buena medida en la tradición de sembrar cebolla.

Existen desde luego, excepciones constituídas por agricultores tecnificados, con mayor superficie y tecnología avanzada para este cultivo. Este tipo de productores tienen conexiones para el mercado, especialmente de exportación y logran mejores precios y acceso a mercados mas seguros, aún en épocas de crisis en la comercialización como ocurre en la temporada 81/82.

1.4 Costos de producción:

El resumen de costos de producción que a continuación se presenta se relaciona con estudios de casos (aprox. 8 casos), que aportaron información sobre los costos de producción de cebolla tipo valenciana.

CUADRO N°1: RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCION DE CEBOLLA
REFERENCIA : V REGION.

ITEMS	$/HA.
Costos directos	
Jornadas hombre (129 a $ 267)	34.443
Jornadas tractor (1,50 a $ 6.720)	10.080
Insumos	28.341
Subtotal	38.421
Otros costos (indirectos)	
Contrib., agua, adción.	2.930
Intereses (16%)	10.900
Subtotal	13.830
COSTO TOTAL	86.694

Los costos por Kgr. dependen del rendimiento. Se puede hablar de 3 rangos de rendimiento, con costos alrededor de la suma señalada.

a) Rendimiento de 40.000 Kgr./Há. y costo de $ 2,17 Kgr.

b) Rendimiento de 35.000 Kgr./Há. y costo de $ 2,48 Kgr.

c) Rendimiento de 30.000 Kgr./Há. y costo de $ 2,89 Kgr.

Los anteriores costos no incluyen el costo del factor tierra.

Debe considerarse en los anteriores costos que hay insumos sujetos a IVA, que pueden ser descontados por el productor; el IVA pagado se calcula en $ 6.400, suma que puede ser descontada y podrá rebajar los costos por Kgr. anteriores en alrededor de 18 ¢.

En la reciente temporada 81/82, los rendimientos medios de los cultivos de cebollas tuvieron tendencia a incrementarse, como resultado de condiciones climáticas favorables; ello, unido al incremento en las áreas sembradas, originó la sobreoferta de la hortaliza y la consiguiente caida en los precios.

En el capítulo IV se hace un análisis comparativo de los costos directos frente a los precios del mercado en la última temporada.

Como complemento de los costos de producción, se presenta estudio de caso sobre costos de cebolla para exportación, dado que una proporción importante de la producción de la V Región se exporta.

Costos directos de cebolla para exportación, por caja de 23 Kgr. netos FOB, puerto Valparaíso:

1)	Costo de 23 Kgr. de cebolla calidad exportable a precio de mercado	$ 92,9
2)	Materiales:	
	Caja	46,8
	Flete Caja	6,0
	Hechura caja	2,5
	Huincha, clavos	4,0
	Palet	16,2
	Armadura palet	10,0
	Sub-Total	$ 85,5

3) Mano de obra:

Desmache	$ 4
Embalaje	4
Tapadura	1
Alambrado	1
Aperchado	0,25
Timbre-marca y etiqueta	0,75
	11,00

4) Manipuleo:

Carga camión	1,50
Flete Valpo.	15,00
Costo puerto (estira)	7,8
	24,3

Costo Total FOB	213,6
En US$	5,48
Costo FOB por Kgr. US$	0,24
Flete Valpo-New York US$	3,23
Total costo CIF por caja US$	8,71

Para efectos de comparación de costos FOB con precios FOB de exportación, véase próximo Cuadro Nº2.

II ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

2.1 Destino de la producción:

A diferencia de otros rubros hortícolas, la cebolla tiene destinos variados, ya que se trata de un producto de menor perecibilidad (especialmente la de guarda), lo que le permite alcanzar mercados más distantes que el común de las hortalizas.

Una parte importante de la oferta de producto fresco es exportado por diversas firmas establecidas (David del Curto, Tattersal, Ruta, Philroyal y otros), los cuales en esta temporada han dirigido sus embarques hacia U.S.A. y desde principios de marzo hacia Europa en búsqueda de mejores precios.

La mayor proporción de los volúmenes de producto fresco destinados para el mercado interno son canalizados hacia las ferias mayoristas de Santiago y, en menor medida, hacia el Sur (Concepción, Chillán) y hacia el Norte del país.

Una fracción menos importante de la producción es absorbida por la agroindustria, utilizándose para ello variedades específicas; tal es el caso de la industria de deshidratado cuyo principal mercado es el exterior.

La producción que se destina a la agroindustria es muy variable. En los contactos entre productores y agroindustrias, lo usual es que se lleven a cabo contratos de suministro firmados desde el período de la siembra. Cuando la producción ha sido relativamente escasa dichos contratos se cumplen por parte de la industria, pero no ocurre lo mismo al presentarse abundancia del producto.

En la última temporada, una deshidratadora firmó con los productores de la V Región contratos de suministro de la cebolla a $ 3,50 el kilo al productor. Dado que el precio de mercado estuvo muy por debajo de ese nivel ($ 2 a 2,50 kgr.), la industria desconoció todos los contratos y se reservó los documentos para que no pudieran ejercer acción legal.

Los volúmenes exportados de cebolla han sido decrecientes en los últimos años.

El siguiente cuadro resume la situación:

CUADRO N°2 EXPORTACIONES DE CEBOLLA DE CHILE 1978-1982.

AÑO	VOLUMEN KGR.	PRECIO PROMEDIO US$ KGR./FOB
1978	28.079.863	0.12
1979	22.514.053	0.17
1980	25.772.234	0.18
1981 (a Nov.)	15.849.950	0.19
1982 (a marzo)	18.646.882	-

FUENTE: ODEPA (1978-1981)
SAG (Registro en Valparaíso en 1982)

El promedio exportado entre 1970-1981, es de 26.053.000 kgr. El potencial productivo exportable se puede elevar varias veces en esta cifra, dependiendo de la posibilidad de contar con mercados seguros.

En la temporada de 1982 se registraban importantes volúmenes exportados, que harían prever una superación de las metas alcanzadas en 1980 y en años anteriores. Sin embargo, en el mercado interno no se notaba un alivio a la sobreoferta que mantiene los precios a un nivel excesivamente bajo y con mercados sobresaturados, hasta el punto de existir producción sin perspectivas de ser vendidas, como ha ocurrido en la cosecha en Febrero, Marzo y Abril/82.

La oferta para exportación se origina principalmente en la V Región, debido a condiciones de calidad y cercanía a los puertos. En la VI Región, en la muestra de 12 productores, sólo uno envió su cosecha a exportación.

2.2 Canales de comercialización:

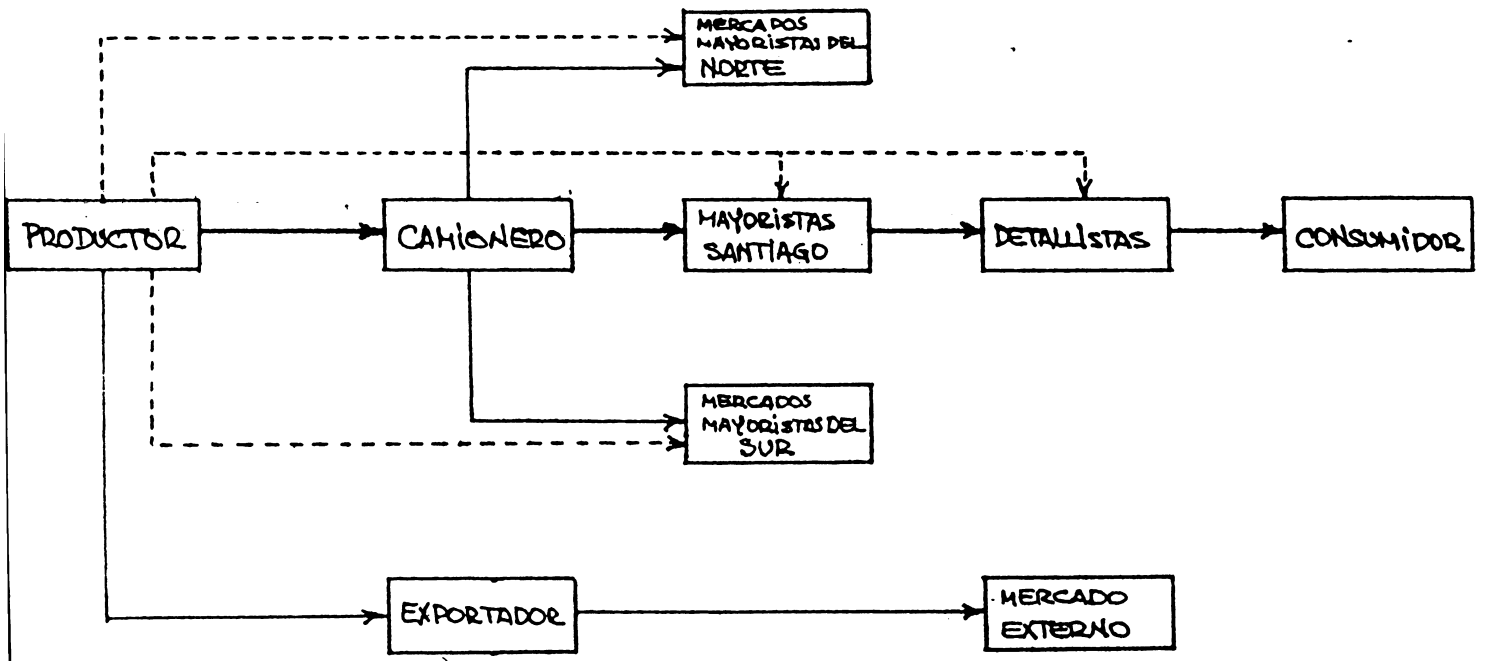
El gráfico N°1 trata de resumir el esquema de comercialización de la cebolla producida en la zona central y comercializada en Santiago.

De los canales de comercialización que se esbozan predomina en forma especial la conexión de productores con camioneros. Estos últimos canalizan la mayor proporción de la oferta a mercados mayoristas de Santiago y en menor proporción al Sur y Norte del país.

Otro canal de importancia en la región lo constituyen las firmas exportadoras que absorben volúmenes no menos importantes de producto fresco cuya colocación es en el mercado externo. De estas firmas algunas toman posesión del producto mediante compra y otros actúan sólo como consignatarios.

Los servicios que prestan estas firmas van desde la selección y empaque del producto hasta concretar la gestión de venta en el exterior. Hay firmas que prestan los servicios anteriormente mencionados, además de asesoría técnica durante el desarrollo del cultivo con el objeto de asegurar una mejor calidad y rendimiento. Similar

GRAFICO N° 1 : CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA EN LA ZONA CENTRAL.



a lo señalado con las agroindustrias, productores y exportadores firman contratos de suministro que en caso de cambios en los precios no son cumplidos satisfactoriamente.

Algunos productores han visto la necesidad de penetrar más directamente al mercado llevando sus productos a ferias de Santiago como una forma de defender sus precios; ello se señala en el diagrama N°1 del canal de comercialización y aparece en la línea punteada que conecta a productor con mayorista. Sin embargo, la conexión entre productor y mayorista es aún de escasa relevancia en el mercadeo de la cebolla. En condiciones de saturación de mercados, como ha ocurrido en la temporada presente, la venta directa en Santiago no asegura mejores condiciones de venta; por el contrario, se ha visto acentuada la competencia de vendedores en un mercado sobreabastecido y con bajas de precios.

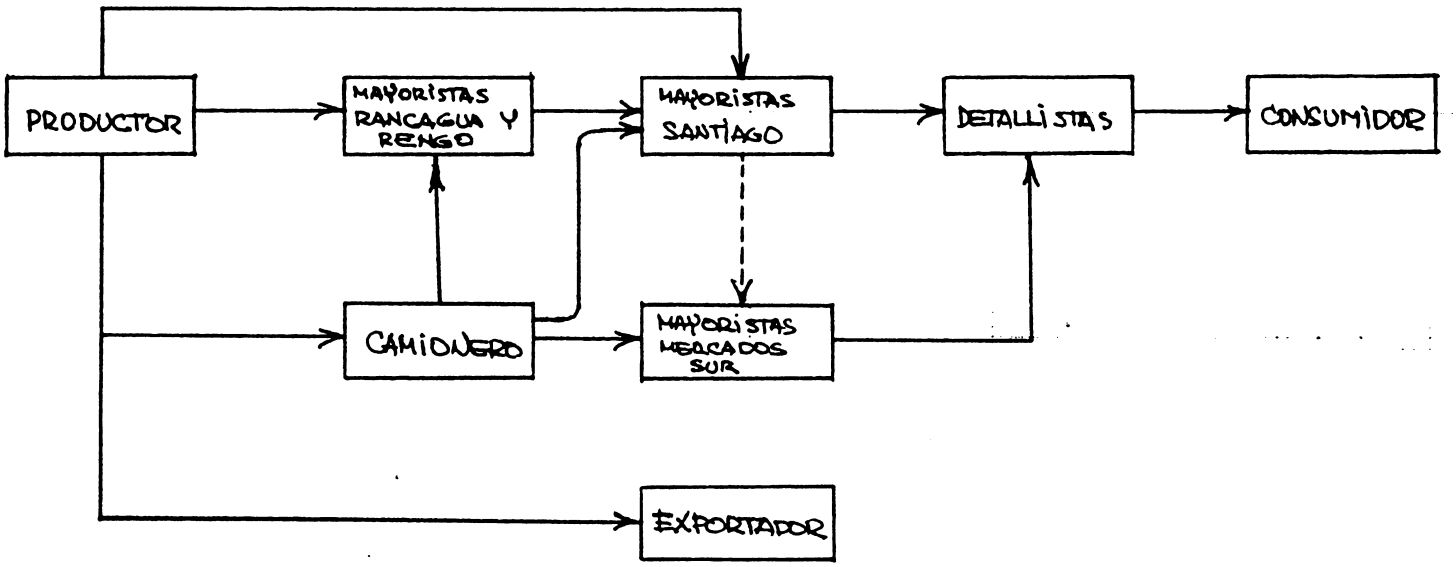
La preferencia de venta de los productores de la V y VI Regiones es para entrega en el predio; en la Región Metropolitana las ventas se hacen en predio o directamente en el mercado mayorista de Valledor y de la Vega Central, ambas alternativas son usadas por los últimos productores dependiendo de los precios y de las condiciones de los mercados.

Para un detalle del canal de comercialización de la cebolla en la VI Región, se presenta el esquema del gráfico N°2.

En la VI Región, en la muestra de 12 productores entrevistados uno vendió al exportador, 10 productores vendieron a camioneros y a mayoristas, de los cuales 4 puesto en predio (33%) y 6 (50%) puesto en los mercados de Rancagua (4 casos) y de Rengo (2 casos); un productor no había vendido la cosecha.

En la muestra de los 11 productores que vendieron la cosecha, 10 venden a distintos compradores partes de la misma cosecha, sólo 1 vende toda la cosecha al mismo intermediario. El pago en todos los casos es al contado. Los productores localizados cerca a los mercados de Rancagua y Rengo buscan vender en esos mercados, cuando encuentran suficientes poderes compradores.

GRAFICO N° 2 : CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA EN LA V REGION.



Un mercado importante para esta producción se considera a los mercados del Sur; esta producción se transa por medida de peso, en cambio la producción que va para Santiago y VI Región se transa en unidades.

2.3 Manejo post-cosecha:

2.3.1 Selección.

Tradicionalmente el productor que canaliza su producto para el mercado interno no aplica ningún criterio de selección, la selección que se hace se limita a eliminar aquellas cebollas que presenten problemas fitosanitarios. Las cebollas tempraneras que se venden en rama sí presentan alguna selección que las clasifica en la 1a., 2a. y 3a. calidad, según tamaño, formación y sanidad.

La cebolla que se destina a mercado externo se somete a una selección mas rigurosa, según sanidad, madurez y tamaño. El último factor se define por calibres que van de 36 a 200. 1/ Para el mercado interno se dejan los calibres más grandes 36 y los más chicos, 200, que no tienen aceptación en el mercado externo.

Es usual que de un cultivo de cebolla el 90 ó 95% de la producción vaya al mercado interno y sin selección distinta de la antes señalada por aspectos fitosanitarios. En la cebolla para exportación sólo el 60 a 70% es aceptable; el rechazo de exportación se entrega al mercado interno a cualquier precio, contribuyendo a saturar los mercados y a reducir la calidad promedio de la cebolla ofertada.

En las exportaciones hortícolas en los últimos años se han detectado problemas por mala calidad de los productos en la supervisión en el puerto de embarque y que se resumen así:

1/ Calibre 36 significa que en caja de 23 kgr. netos se incluyen 36 bulbos grandes. Calibre 200 equivale a que la misma caja contiene 200 bulbos, por lo tanto, son de menor diámetro que los primeros.

- Problemas fitosanitarios: tierra, pudrición y formaciones fungosas.
- Problemas fisiológicos : indicio de pudrición y falta de curado.
- Selección no adecuada : descalibre y mala selección en general.

En la temporada 79/80 se produjo un 2,9% de rechazo por problemas sanitarios y un 10,6% por baja calidad en la certificación del volumen total exportado.

Estas cifras indican mayores problemas de selección frente a los fitosanitarios; ello podría explicarse por una descoordinación entre los criterios de selección adoptados por las firmas exportadoras y por la ausencia de estándares nacionales de clasificación; asimismo por falta de interés del sector privado para establecer acuerdos de normalización con respecto al comercio exterior del producto.

2.3.2 Embalaje:

Para el mercado interno se utilizan bolsas de malla rígida de colores que resaltan la apariencia del producto; también algunos agricultores transan sus productos en atados de 25 unidades.

Los envases usados en el embalaje de productos de exportación son principalmente cajas de madera con una capacidad de 23 kgr. netos; también se usan mallas rígidas de las mismas características del mercado interno.

2.3.3 Almacenamiento:

La cebolla tipo Valenciana o de guarda puede almacenarse por varios meses (con pérdidas de 10-30%), si se la somete a un proceso de curado.

Entre marzo y abril se comienza a almacenar la cebolla; el propio productor almacena el producto en bodegas de sencilla construcción. Los productores con apremios financieros o que no poseen las instalaciones para almacenar, venden en el mercado en plena cosecha, usualmente a bajos precios.

En la temporada 81-82 los excedentes de la cebolla comenzaron con la cebolla tempranera (diciembre-enero), la cual no es almacenable excepto por 2 meses máximo. Dado que no hubo mercado para toda la producción, los productores de cebolla tempranera almacenaron parte de la producción para sacarla al mercado en marzo-abril, la cual se juntó con la cosecha de guarda, contribuyendo a una mayor caída en los precios de ambos tipos.

La cebolla de guarda que se almacena se entrega al mercado en forma gradual, de acuerdo con los precios; el período de venta puede extenderse desde la cosecha en marzo-abril hasta septiembre.

2.4 Análisis de precios:

2.4.1 Precios históricos:

Para un análisis de la evolución de los precios en los últimos años se acude a las estadísticas de precios del mercado mayorista de Santiago, según los registros de ODEPA en un muestreo diario con duración aproximada de 1.1/2 hora, en el cual se indagan los precios y los volúmenes transados en ese período en los mercados mayoristas de la Vega Central o Mapocho, en Lo Valledor y en La Vega Poniente.

El cuadro N°3 contiene un resumen de los precios de la cebolla todas las calidades; el cuadro N°4 registra los volúmenes transados en los 3 mercados señalados, ambos para el período 1967-1981.

De la elaboración de los cuadros 3 y 4 se obtienen los índices estacionales de precios y de volúmenes ofertados en los mercados mayoristas de Santiago, que se exponen en el cuadro a continuación. Estos índices permiten conocer y medir, en términos relativos, cómo varían los precios y los volúmenes ofertados en períodos mensuales, a la vez que llegar a señalar patrones de comportamiento de los mercados.

CUADRO 3: PRECIOS PROMEDIOS MENSUALES PONDERADOS DE CEBOLLA, TODAS CALIDADES, EN EL MERCADO MAYORISTA DE SANTIAGO 1976 - 1981. $/100 UNIDADES A PRECIOS DE DICIEMBRE/81 S/I

MES	1976	1977	1978	1979	1980	1981
ENERO	73	112	145	205	122	321
FEBRERO	104	112	130	150	121	209
MARZO	140	121	116	158	100	202
ABRIL	136	128	123	163	111	218
MAYO	163	141	134	202	113	272
JUNIO	165	158	139	198	89	279
JULIO	145	197	139	222	120	265
AGOSTO	123	527	217	192	179	280
SEPTIEMBRE	111	449	347	173	283	305
OCTUBRE	82	229	303	221	458	156
NOVIEMBRE	69	250	169	131	577	126
DICIEMBRE	93	179	232	113	648	95

FUENTE: ODEPA, en base a una muestra diaria (1.1/2 hora) en los mercados mayoristas de Santiago.

CUADRO 4: VOLUMENES DE CEBOLLA TODAS LAS CALIDADES TRANSADOS EN LOS MERCADOS MAYORISTAS DE SANTIAGO (EXPRESADO EN MILES DE UNIDADES) PERIODO 1976 - 1981

MES	1976	1977	1978	1979	1980	1981
ENERO	11.248	9.980	12.450	9.659	8.425	16.505
FEBRERO	7.341	7.450	12.161	7.521	6.220	7.569
MARZO	7.895	9.597	14.597	7.777	5.055	7.690
ABRIL	5.875	19.317	14.967	7.340	4.232	5.680
MAYO	4.348	15.110	12.201	6.799	5.651	4.700
JUNIO	5.090	12.407	12.493	5.941	4.448	6.177
JULIO	6.093	5.971	8.513	4.437	3.858	6.188
AGOSTO	5.825	7.194	7.841	5.538	3.019	5.241
SEPTIEMBRE	7.047	11.253	6.292	3.503	4.210	8.486
OCTUBRE	15.100	13.591	9.859	7.491	10.325	13.495
NOVIEMBRE	20.231	22.786	14.116	11.336	14.265	13.240
DICIEMBRE	18.062	15.804	8.433	8.388	11.731	11.819
TOTAL	114.158	150.461	133.925	85.729	81.438	106.791

FUENTE: ODEPA, en base a una muestra diaria (1.1/2 hora) en los mercados mayoristas de Santiago.

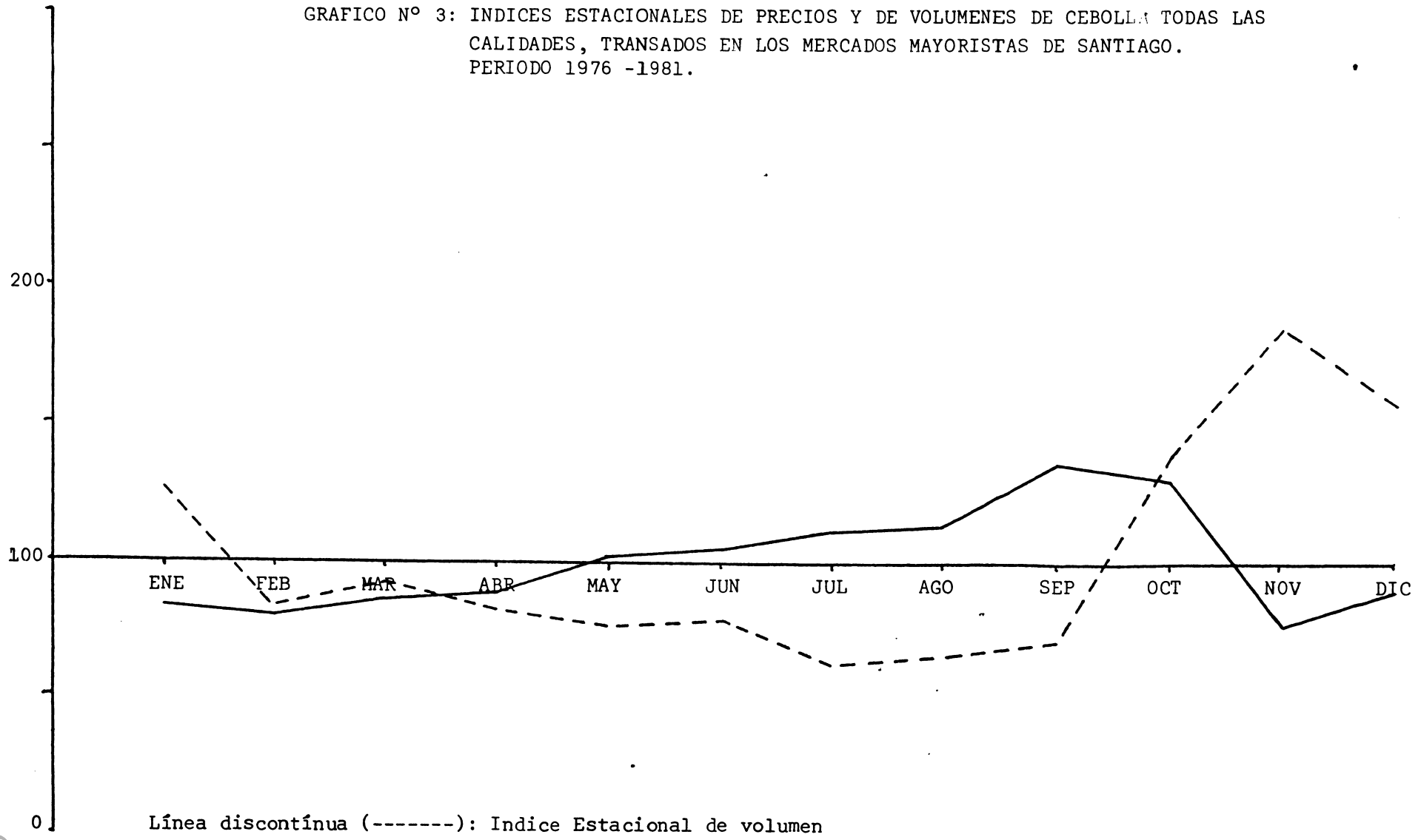
CUADRO N°5 : INDICES ESTACIONALES DE LOS PRECIOS Y DE LOS VOLUMENES OFERTADOS DE CEBOLLA EN EL MERCADO MAYORISTA DE SANTIAGO. PERIODO : 1976-1981.

AÑO	INDICE DE PRECIOS %	INDICE DE VOLUMENES %
Enero	85	107
Febrero	81	83
Marzo	86	93
Abril	89	83
Mayo	101	77
Junio	105	79
Julio	111	62
Agosto	113	67
Septiembre	134	71
Octubre	128	136
Noviembre	78	185
Diciembre	89	158

Representados en el gráfico N°3, se observan dos curvas opuestas, la de volúmenes ofertados y la de precios mayoristas.

Como complemento del cuadro N°4, se elaboró el cuadro N°6, a continuación, que contiene los porcentajes medios mensuales de cebolla transados en los 3 mercados mayoristas de Santiago, como registro de la muestra diaria de 1.1/2 hora atrás señalada.

GRAFICO Nº 3: INDICES ESTACIONALES DE PRECIOS Y DE VOLUMENES DE CEBOLLA TODAS LAS CALIDADES, TRANSADOS EN LOS MERCADOS MAYORISTAS DE SANTIAGO. PERIODO 1976 -1981.



Línea discontínua (-------): Indice Estacional de volumen

Línea contínua (———): Indice Estacional de Precios

CUADRO N°6: DISTRIBUCION PORCENTUAL MENSUAL DE LOS VOLUMENES DE CEBOLLA, TODAS LAS CALIDADES, TRANSADAS EN LOS MERCADOS MAYORISTAS DE SANTIAGO. PROMEDIOS DEL PERIODO 1976-1981 - PORCENTAJES.

MES	TOTAL	MERCADOS		
		V.MAPOCHO	LO VALLEDOR	V.PONIENTE
Enero	10.5	2.4	7.7	0.4
Febrero	7.3	1.8	5.4	0.2
Marzo	7.8	2.2	5.0	0.6
Abril	8.0	1.7	5.4	0.9
Mayo	7.0	1.6	4.9	0.6
Junio	6.7	1.8	4.3	0.6
Julio	5.2	1.4	3.3	0.5
Agosto	5.1	1.6	3.1	0.5
Septiembre	5.9	2.0	3.4	0.6
Octubre	10.6	2.5	7.6	0.6
Noviembre	14.4	3.4	9.8	1.3
Diciembre	11.3	2.4	7.8	1.1
TOTAL	100.0	24.6	67.6	7.8

FUENTE: Elaboración de este estudio con base en el cuadro N°4. Por "volúmenes transados" se entiende las cantidades comprobadas en un muestreo diario de 1.1/2 hora en los mercados, de lunes a viernes de cada semana.

Del gráfico N°3 y de los cuadros 4, 5 y 6 se puede concluir que el mercado de la cebolla se caracteriza por contar con tres períodos muy definidos que se detallan a continuación:

a) Ciclo de precios bajos y mayor oferta. Se define como "precios bajos" a las cotizaciones que caen por debajo del promedio anual del período de análisis 1976-1981. Dicho precio promedio fue de $ 194 el ciento de cebolla todas las calidades (promedio aritmético simple).

Este ciclo de precios bajos corresponde a los meses de noviembre, diciembre, enero, febrero, marzo y abril, que coincide con las últimas cosechas de la cebolla calderana y con la cosecha plena de los tipos pascuina y con la valenciana.

De acuerdo con la muestra de ODEPA sobre volúmenes transados en los mercados, en este período se comercializa en Santiago el 59% de la oferta anual para Santiago. Los meses de mayor oferta son noviembre, diciembre y enero, los cuales resumen el 36% de la oferta anual. (Cuadro N°5).

b) Ciclo de precios altos y menor oferta: Corresponde a los meses que registran precios por encima del precio promedio del período, y son los meses de julio, agosto, septiembre y octubre. En este período el abastecimiento de cebolla proviene exclusivamente de la cebolla de guarda o Valenciana, cuya cosecha de enero-marzo es en parte curada y almacenada para regular la oferta durante el período de ausencia de cosecha, según se explicó.

En este período se oferta el 27% de la cosecha anual ofertada en los mercados de Santiago.

El precio más alto del año se registra históricamente en septiembre, mes a su vez de baja oferta.

c) Ciclo de precios medios: Corresponde a los meses de mayo y junio y son en cierta manera meses de transición. Cuando la cosecha de Valanciana ha sido cuantiosa, los niveles de precios de mayo son bajos condición que se observó en el mes de mayo/82, que aún muestra las consecuencias en el mercado de una cosecha que superó la capacidad de los mercados.

A partir de mayo y hasta octubre, el abastecimiento de los mercados depende básicamente de cebolla almacenada. La oferta de esos meses es resultado de las existencias almacenadas de la cebolla de guarda y de las espectativas de los productores respecto de los precios de la temporada de precios altos.

Para una mejor explicación del gráfico N°3, se nota que la recta que representa el índice 100%, corresponde al promedio ponderado de la cebolla en el período de análisis: 1976-1981, que resultó ser de $ 194.- por cada cien cebollas, precio de venta mayorista. Asimismo, la línea del 100% representa el promedio de los volúmenes de cebolla transados en el mercado mayorista de Santiago (muestra diaria de ODEPA), que en el mismo período resultó ser de 9 millones de unidades por mes.

Observando la curva de precios, se tienen dos extremos: el extremo más bajo en noviembre, enero, febrero y marzo; si se aplica al promedio el índice más bajo: 78 que corresponde a noviembre, se puede afirmar que en ese mes el precio de la cebolla puede fluctuar alrededor de $ 150 el ciento. En el extremo superior, el precio más alto se encuentra en septiembre (índice 134); aplicado este índice al promedio, se concluye que el precio del mercado mayorista puede acercarse a $ 260 en el mes. De la confrontación de los dos extremos se extrae que los precios máximo y mínimo en el mismo año se separan hasta en 58%.

Por su parte, la curva de volúmenes tiene también dos puntos extremos: el mes de mayor oferta es noviembre con índice 185, el cual aplicado al promedio de los volúmenes ofrecidos en el período 1976-1981, significa que en dicho mes se ofrecen al mercado 16,6 millones. En el mes de menor oferta que es julio, el índice 62 aplicado al promedio representa una oferta de 5,6 millones, es decir 1/3 de la mayor oferta.

Por la simultaneidad de la cosecha en un corto período del año y por la dificultad que tienen muchos cultivadores de cebolla para almacenar el bulbo (ya sea por razones de orden financiero, por la carencia de infraestructura y por la falta de información y de orientación sobre los mercados), puede afirmarse que la mayor parte de la cosecha se vende a precios bajos, es decir a los niveles por debajo de la línea que representa el promedio en el gráfico N°3.

2.4.2 Precios actuales.

Este estudio obtuvo información sobre los precios de la cebolla al productor en un período de varias semanas en plena temporada 81/82. En el cuadro siguiente se incluyen:

a) Los datos de precios al productor en la zona central y en la V y VI Regiones a nivel de cultivo;

b) Los precios del mercado mayorista de Santiago, según registros de ODEPA, y

c) Los precios de detallista a consumidor en Santiago, obtenidos por encuestas en las ferias libres.

CUADRO Nº7 : PRECIOS DE LA CEBOLLA DE PRIMERA CALIDAD A DISTINTOS NIVELES DEL MERCADO, EN EL PERIODO DIC./81-MARZO/82. Valores nominales S/I.

SEMANAS	PRODUCTOR $ UNIDAD	MAYORISTA $ UNIDAD	DETALLISTA $ UNIDAD
Nov. 30-Dic. 06/81	0.70	1.10	2.50
Dic. 07-Dic. 13	0.80	1.17	2.30
Dic. 14-Dic. 20	0.80	1.15	2.30
Dic. 21-Dic. 27	0.60	1.08	1.60
Dic. 28-Ene. 03	0.60	1.05	2.60
Ene. 04-Ene. 10	0.70	1.12	2.30
Ene. 11-Ene. 17	0.85	1.10	2.30
Ene. 18-Ene. 24	0.80	1.17	2.00
Ene. 25-Ene. 30	0.70	1.18	3.00
Feb. 01-Feb. 07	0.60	1.07	2.50
Feb. 08-Feb. 14	0.70	1.20	3.00
Feb. 15-Feb. 21	0.80	1.15	2.50
Feb. 22-Feb. 28	0.80	1.15	2.50
Mzo. 01-Mzo. 07	0.80	1.20	2.50
Mzo. 08-Mzo. 14	0.80	1.15	3.00
Mzo. 15-Mzo. 21	0.80	1.16	3.00
Mzo. 22-Mzo. 28	0.80	1.17	3.00

FUENTE: Elaboración con base en encuestas a productores (precio puesto predio en V y VI Regiones) y a detallistas en las ferias libres de Santiago.
Los precios mayoristas son tomados de las encuestas diarias de ODEPA en los mercados mayoristas de Santiago.
La cebolla del mes de diciembre corresponde principalmente al tipo Pascuina; en los meses de enero a marzo los precios relacionan con prioridad a la variedad Valenciana, aunque a veces se mezclan.

Los precios del cuadro anterior corresponden a la cebolla tipo pascuina en el mes de diciembre; en los meses posteriores se trata de cebolla Valenciana principalmente, aunque mezclada con Pascuina en muchos casos. En el período analizado por el presente estudio - (Dic. 81-Marzo 82), se estaba presentando una aguda crisis en el mercadeo de la cebolla que se caracterizaba por una sobre-oferta sin mercado y precios muy bajos. Especialmente en la VI Región la cebolla tempranera no pudo ser colocada en su totalidad en el mercado y los productores se estaban viendo obligados a almacenarla en espera de que el mercado reaccionara, no obstante que ese tipo de cebolla no tiene condiciones de ser almacenada por más de 1 a 2 meses.

El producto que se almacena por un período mayor se deteriora y no es aceptado en el mercado. Otro problema del almacenamiento de la cebolla tempranera consiste, como ya se anotó, en la competencia de esta cosecha con la cebolla tipo "guarda" que sale del mercado a partir de enero pero puede ser almacenada por varios meses, según lo indiquen los precios del mercado.

En la presente temporada se ha observado en el mercado de la cebolla problemas de bajas de calidad ofrecida, debido a que los comerciantes mezclan la cebolla tempranera con la cebolla de guarda y la venden como tipo guarda o Valenciana, que tiene mejor precio o por lo menos aceptación de parte del consumidor. Esta es la manera de buscar mercado a la cebolla tempranera que fue almacenada y no tiene aceptación por el consumidor. El conflicto que se ha generado por la competencia de las cosechas de cebolla tempranera y de guarda, al ser almacenada la primera, ha contribuído a mantener precios excesivamente bajos en el mercado.

El problema, desde luego se genera desde el comienzo con la plantación de áreas que exceden las necesidades del consumo interno y de las posibilidades de exportación. De 13 productores entrevistados en la VI Región 4 lograron vender toda su producción a los precios señalados en el cuadro anterior, 6 no pudieron vender y alma-

cenaron la producción, 1 encontró excesivamente bajos los precios y aró el cultivo sin recolectar y 1 productor aún no había vendido ni almacenado la cosecha (Datos a Marzo/82).

También ha contribuído a la caída de los precios la oferta en el mercado de cebolla de rechazo de exportación. Un buen cultivo puede rendir entre 60 y 70% de calidad exportable, el restante 40 ó 30% se envía al mercado interno como calidad segunda, que obtiene cotizaciones bajas e incluso en la reciente temporada hubo días sin poder comprador. Se comprobaron varios casos de venta de este tipo de cebolla a $ 0.45, $ 0.50 kgr. en precio al productor, o sea entre 6 y 10 ¢ por cebolla.

Para una comparación de precios al productor a nivel de cultivo y precios al productor que vende directamente en los mercados de Valledor o La Vega en Santiago, se elabora el siguiente cuadro que recoge datos de una muestra de 9 semanas. Los registros de ventas del productor en Santiago provienen esencialmente de agricultores de la Región Metropolitana.

CUADRO N°8 : COMPARACION DE PRECIOS DE CEBOLLA PRIMERA CALIDAD AL PRODUCTOR VENTA EN PREDIO Y VENTA DE DIRECTA EN SANTIAGO. PERIODO: ENERO-MARZO 1982.

SEMANAS	PRODUCTOR VENTA PREDIO $ UNIDAD	PRODUCTOR VENTA STGO. $ UNIDAD
Ene. 04-Ene. 10	0.70	0.80 - 1.00
Ene. 11-Ene. 17	0.85	0.80
Ene. 18-Ene. 24	0.80	0.80
Ene. 25-Ene. 30	0.70	0.80
Feb. 01-Feb. 07	0.60	0.60
Feb. 08-Feb. 14	0.70	0.60
Feb. 15-Feb. 21	0.80	0.60
Feb. 22-Feb. 28	0.80	0.80 - 1.00
Mzo. 01-Mzo. 07	0.80	0.80 - 1.00

FUENTE: Encuestas a productores.

De la compración de los precios en predio y del productor puesto Santiago no se obtiene diferencia apreciable en favor de las ventas puesto Santiago; inclusive se observa que hubo semanas con registros de precios al productor más bajos en Santiago que puesto predio. El productor que trae la cebolla a Santiago incurre en costos adicionales, como son los del transporte. Un camión de Colina cargado con 18.000 cebollas cobra alrededor de $ 3.000 por flete y por espera de varias horas para el estacionamiento y venta en los mercados mayoristas; ello representa un costo de flete de 17 ¢ por cebolla, que se deben deducir del precio puesto Santiago, para obtener el neto recibido por el agricultor.

Es fácilmente obtenible que según la muestra del cuadro N°8, no ha resultado más conveniente para los productores vender directamente en Santiago. En la explicación del gráfico N°1 sobre canales de comercialización, se mencionó que el canal preferido por los productores es vía el camionero y es menos acostumbrada la venta directa del agricultor en Santiago. En la reciente temporada obviamente hubo una confusión en los canales de comercialización y muchos productores que no encontraban poder comprador local, fletaron camiones y vinieron a Santiago a presionar la venta y colocar la producción a cualquier precio, con las consecuencias lógicas de sobresaturación de mercados y caida vertical de precios.

Solamente los productores más organizados, con experiencias y conexiones para exportación, así como los que tienen capacidad física y financiera para almacenar han logrado salir avantes en la reciente temporada, aunque desde luego, han sido afectados también con los bajos precios y la falta de mercados.

Los precios recibidos por el productor por bulbo destinado a exportación son algo superiores a los del mercado interno. Como casos comparativos, en la VI Región un productor recibió $ 1,17 por unidad de cebolla tipo exportación, cuando en el mercado interno podía obtener de $ 0,80 a $ 0,90 unidad (semana 18-23 enero). En la V Región, los precios para exportación estuvieron alrededor de $ 3,50 Kgr. (1 Kgr. aprox. 4 cebollas de 1a. calidad) contra $ 1,50 y $ 3,00 con media de $ 2,20 por Kgr. de cebolla para mercado interno puesta en fundo.

Las dos calidades, sin embargo, no son comparables. Ya se explicó que la selección para exportación sólo permite extraer un 60-70% de la cosecha y en cambio para mercado interno va más del 90% del bulbo cosechado. Debe también considerarse que el residuo no exportable puede venderse como 2a. ó 3a. calidad en el mercado interno; esto cuando la demanda tiene capacidad de recepción. En la presente temporada la 2a. calidad difícilmente pudo colocarse en el mercado, y además, su oferta contribuyó a bajar los precios de la calidad primera.

2.4.3 Precios en Santiago y en Concepción.

Este estudio hizo observaciones de precios en Concepción en el mes de marzo, para establecer comparación con los precios mayoristas de Santiago y precios al productor, como aparece en el próximo cuadro.

CUADRO N°9: COMPARACION DE PRECIOS DE CEBOLLA VALENCIANA ENTRE EL MERCADO DE SANTIAGO Y EL MERCADO DE CONCEPCION. PERIODO MARZO 1-ABRIL 4/1982.

$ por 100 Cebollas 1a. Calidad

SEMANAS	PRECIO PRODUCTOR V Y VI REGION.	PRECIO MAY. SANTIAGO	PRECIO MAY. CONCEPCION	ORIGEN PRODUC.	DIF. % 1/
Marzo 01-07	80	120	150		25
08-14	80	115	200		74
15-21	80	116	175		50
22-28	85	117	160	Talca	37
	85	117	200	Calera	71
Marzo 29-Abr. 3	80	122	160	Colina	31

1/ Diferencia de precios Concepción/Santiago expresado en %.

FUENTE: Encuestas del presente estudio. Los precios mayoristas son registros de ODEPA.

Se deduce del cuadro que los precios mayoristas en Concepción son superiores a los de Santiago, valores absolutos que van desde $ 30 el ciento, hasta $ 85 el ciento y en valores relativos, Concepción puede tener precios por encima de Santiago entre 25 y 74% base Santiago. No obstante, este mayor precio debe cubrir costos de comercialización, especialmente por transporte entre la zona central y Concepción.

El flete de 100 cebollas entre Santiago y Concepción cuesta alrededor de $ 30, siendo mayor desde Calera y Colina como punro de partida. Por esta razón, en algunas semanas del cuadro N°9 el precio de la cebolla en Santiago más flete a Concepción supera el precio de Concepción (Marzo 1 a 7 y probable marzo 29-Abril 3).

Por comprobaciones de este estudio, se conoció de casos de productores y de camioneros que llevaron a Concepción cebolla desde la V y VI Región y encontraron precios que no cubrieron sus costos. Hay casos en donde el camionero es básicamente transportista y no comerciante; cuando viene en viaje Concepción-Santiago y debe regresar con flete vacío, compra cebolla en Santiago o en la VI Región para venderla en la ciudad de origen. En este caso el camionero no busca ganancia en el manejo de la cebolla, sino recuperar parte del flete del medio de transporte.

Otros casos de productores que fueron a vender directamente a Concepción, señalaron haber tomado varios días para poder vender su cargamento de cebolla y a precios bajos.

De esta manera, la saturación de los mercados de cebolla en la presente temporada 81/82 ha sido general, tanto en los mercados del centro como del Sur del país.

2.4.4 Márgenes de Comercialización.

A partir del Cuadro N°7 se calculan los Márgenes de Comercialización o Márgenes de Precios, que aparecen en el próximo cuadro. La metodología empleada es la misma que se expresa en el item "2.3.3

Márgenes de Comercialización del estudio del tomate. Para el presente cálculo, se consideran los principales agentes de comercialización que operan en la cebolla: Productor, Camionero-Mayorista y Detallista.

CUADRO N°10: MARGENES DE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA DE PRIMERA CALIDAD EN EL PERIODO DIC./81-MARZO/82. DATOS EN $/UNIDAD

Precios nominales S/I.

SEMANAS	PRODUCTOR (Predio) Precio $/Un.	Participa. %	MAYORISTA Margen $/Un	Margen %	DETALLISTA Margen $/Un.	Margen $	CONSUMIDOR Precio $/Un.	%
Nov. 30-Dic.05/81	0,70	28	0,40	16	1,40	56	2,50	100
Dic. 07-Dic.13	0,80	35	0,37	16	1,13	49	2,30	100
Dic. 14-Dic.20	0,80	35	0,35	15	1,15	50	2,30	100
Dic. 21-Dic.27	0,60	38	0,48	30	0,52	33	1,60	100
Dic. 28-Ene.03/82	0,60	23	0,45	17	1,55	60	2,60	100
Ene. 02-Ene.10	0,70	31	0,42	18	1,18	51	2,30	100
Ene. 11-Ene.17	0,85	37	0,25	11	1,20	52	2,30	100
Ene. 18-Ene. 24	0,80	40	0,37	19	0,83	41	2,00	100
Ene. 25-Ene.30	0,70	23	0,48	16	1,82	61	3,00	100
Feb. 01-Feb.07	0,60	24	0,47	19	1,43	57	2,50	100
Feb. 08-Feb.14	0,70	23	0,50	17	1,80	60	3,00	100
Feb. 15-Feb.21	0,80	32	0,35	14	1,35	54	2,50	100
Feb. 22-Feb.28	0,80	32	0,35	14	1,35	54	2,50	100
Mar. 01-Mar.07	0,80	32	0,40	16	1,30	52	2,50	100
Mar. 08-Mar.14	0,80	27	0,35	12	1,85	61	3,00	100
Mar. 15-Mar.21	0,80	27	0,36	12	1,84	61	3,00	100
Mar. 22-Mar.28	0,80	27	0,37	12	1,83	61	3,00	100
MARGEN MEDIO	0,74	30	0,40	16	1,38	54	2,52	100

Todos los márgenes y la participación del productor se calcula con base en el precio final (precio de venta de detallista a consumidor), para tener una base comparativa de análisis.

Del Cuadro N°10, se puede extraer los márgenes de comercialización y la participación del productor en el precio final (Véase Gráfico N°4).

Precio de Consumidor	100%
Participación del Productor/ venta en predio.	30%
Margen del Mayorista-camionero	16%
Margen del detallista	54%

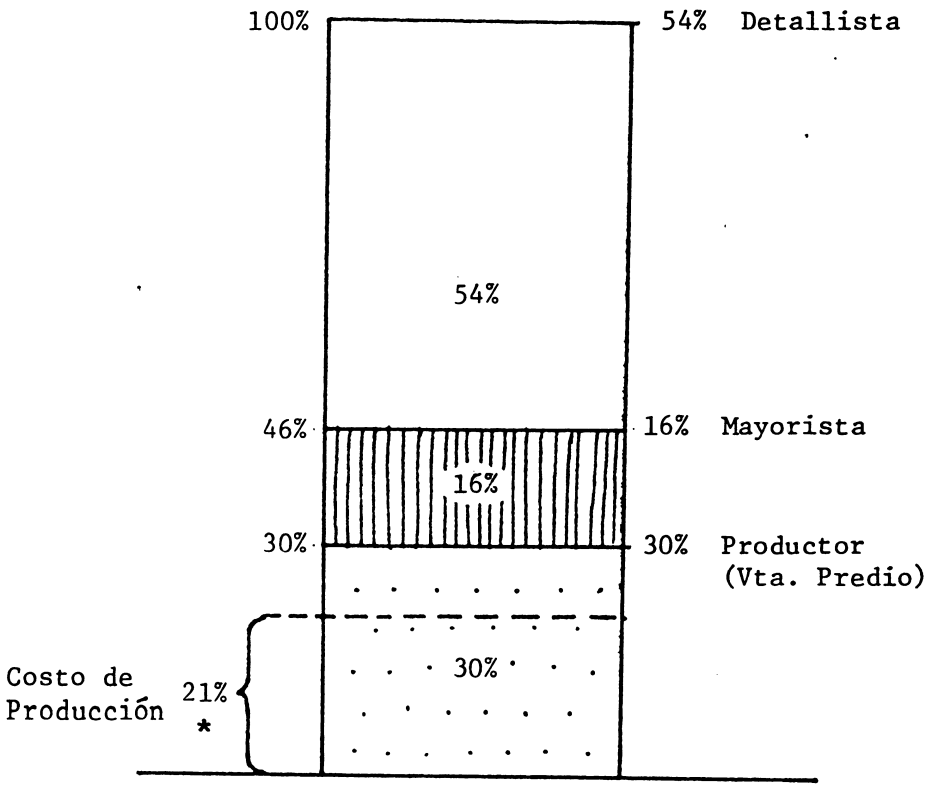
Si se comparan estos márgenes con los calculados para el tomate, se verá que en la cebolla la participación del productor en el precio final (30%) es inferior que en el anterior producto. Así también, el margen del detallista de cebolla (54%) es superior al margen del tomate (43,5%). En este último caso no se ve una explicación muy clara, pues la cebolla es menos perecible que el tomate y por lo tanto las pérdidas post cosecha que recaen en el detallista son menores en la primera hortaliza. Tal vez la explicación se deba a que la cebolla vale menos que el tomate (un kgr. de cebolla tiene precio promedio de $ 11,79 al consumidor - dato extraído del Cuadro N°10- frente a $ 20 del tomate en el período Enero-Marzo/82), por lo tanto, para un detallista el ingreso bruto es así:

Tomate	43,5% x $ 20.-	= $	8,70 kgr.
Cebolla	54 % x $ 11,79	= $	6,37

Es decir que genera mayor ingreso bruto al detallista al vender un Kgr. de tomate que de cebolla y por ello en los productos de menor valor el detallista trata de obtener un mayor porcentaje de ganancia sobre el precio, en busca de maximizar su ingreso total.

Al menos en el tomate hay una presunción de altas pérdidas post-cosecha, que recaen en el detallista para explicar el alto margen de ganancia, pero en la cebolla no hay una explicación clara del alto margen en valores absolutos y relativos que obtiene este comerciante. Se observa en la serie de 17 semanas, del Cuadro N°10, que el

GRAFICO N° 4: MARGENES DE COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA EN LA ZONA CENTRAL. PERIODO DIC./81 - MARZO/82



* Calculo parcial sin considerar el factor tierra y otros costos. Análisis solo para las primeras calidades.

detallista obtiene un margen $/Un. superior ampliamente al precio que recibe el productor. En comprobaciones empíricas se pudo observar que algunos detallistas intentan mezclar una cebolla de 2a. calidad por 3 ó 4 de 1a, así como, mezclar cebolla tempranera "curada" con cebolla Valenciana, para vender toda como 1a. calidad Valenciana, con lo cual aumentan el margen de ganancia.

En este ejemplo debe considerarse que el Mayorista cumple también las funciones de camionero, por lo que él asume los costos de flete de la cebolla entre la chacra y el mercado mayorista.

III MERCADOS

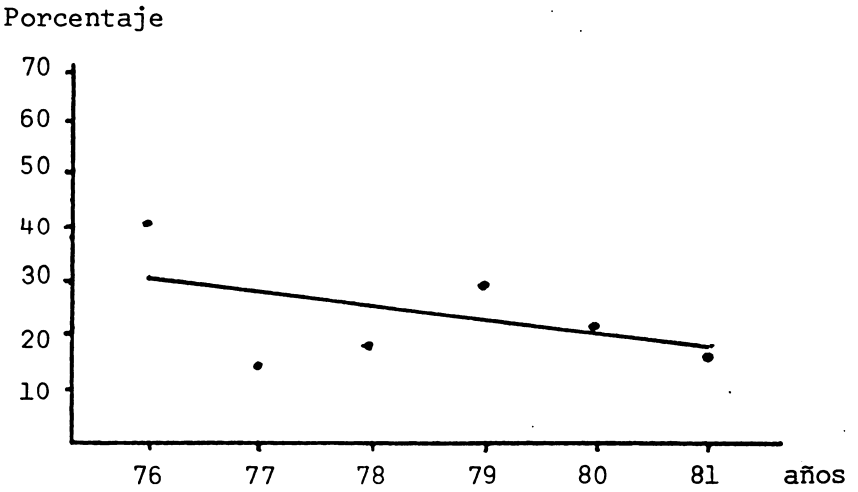
Para una referencia sobre la participación de los tres mercados mayoristas de Santiago en el mercadeo de la cebolla, se elaboró el siguiente cuadro que resume la evolución en los últimos 6 años.

CUADRO N°11 PARTICIPACION DE LOS MERCADOS MAYORISTAS DE SANTIAGO EN LA COMERCIALIZACION DE LA CEBOLLA, TODAS LAS CALIDADES 1976-1891 - PORCENTAJES.

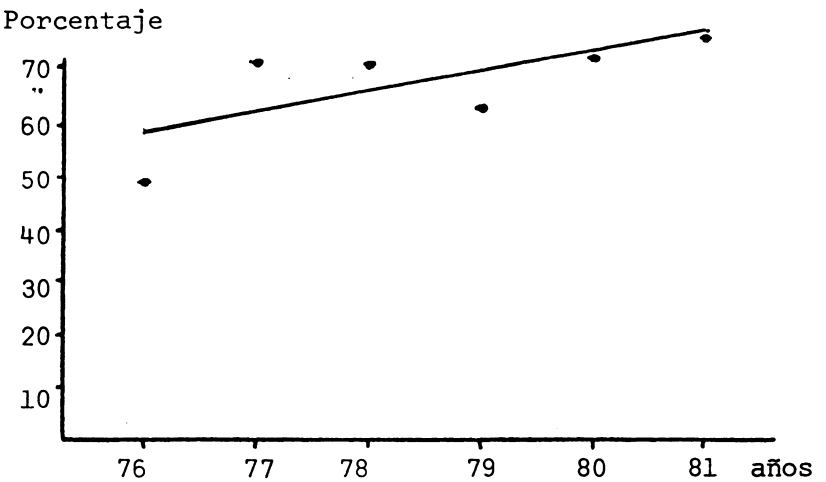
MERCADOS	1976	1981
Vega Mapocho	30	18
Lo Valledor	57	78
Vega Poniente	13	4

En el gráfico N°5 se representa la evolución de la participación de los mercados en la comercialización de la cebolla. Se observa que Lo Valledor ha tenido el liderazgo y amplía su participación a costa de ambos mercados. En un capítulo especial de mercados se hará una referencia especial a este comportamiento.

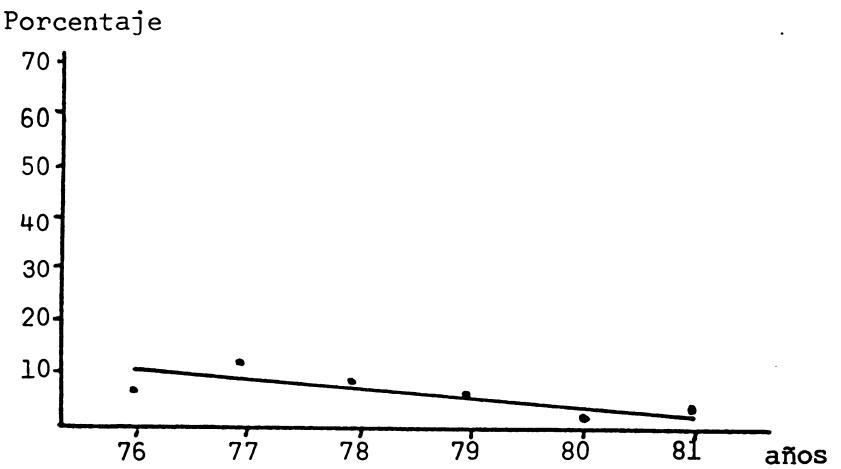
GRAFICO Nº 5: TENDENCIAS EN LA PARTICIPACION DE LOS MERCADOS MAYORISTAS DE SANTIAGO EN LOS VOLUMENES COMERCIALES DE CEBOLLA. PERIODO 1976 - 1981.



MERCADO V. MAPOCHO



MERCADO LO VALLEDOR



MERCADO V. PONIENTE

IV ANALISIS DE COSTOS Y PRECIOS ACTUALES

Este estudio no llegó a contar con los elementos necesarios para hacer un análisis de rentabilidad del cultivo. Solamente para dar una orientación del ámbito económico del cultivo, se hacen las siguientes observaciones de comparación:

Del Cuadro N°1 se obtiene que el costo actual de producción por kgr. de cebolla es de $ 2,48, para el nivel de rendimiento medio comercializable de 35.000 Kgr. con costo por Há. de $ 86.694.

De la producción anterior por Há., el 50% puede considerarse calidad 1a., en la presente temporada se obtuvo un precio medio de $ 0,70 unidad, o sea $ 2,80 Kgr. (4 cebollas de 1a. por 1 kgr.). Para la calidad 2a., el precio en la reciente temporada se estima en alrededor de $ 0,35 unidad, o sea $ 1,75 kgr. (5 cebollas por 1 kgr.). De esta manera el Ingreso por Há. sería:

17.500 Kgr. x $ 2.80	=	$ 49.000
17.500 Kgr. x $ 1,75	=	$ 30.625
TOTAL		$ 79.625

Frente a un costo de producción de $ 86.694, implica una pérdida de $ 7.069 por Há. Esta pérdida contablemente sería mayor, considerando que en los costos del presente estudio no se consideró el factor tierra.

Para los productores con rendimiento de 40.000 Kgr./Há. comercializables no hay pérdida sino una utilidad de alrededor de $ 10.000/Há.

V CONCLUSIONES

La comercialización de la cebolla, especialmente la de guarda que es la predominante en la producción nacional, está muy ligada a las exportaciones. Estas han mostrado incertidumbre y han presentado fluctuaciones que conducen a situaciones críticas en la comercialización interna.

Los productores cultivan cebolla sin horizontes de mercado externo ni interno. Incluso los convenios firmados previamente a la siembra entre: productor-industria o productor-exportador se rompen unilateralmente cuando el mercado no responde. Lo ideal sería poder definir anualmente unas metas de exportación y con ello orientar a los productores sobre las necesidades de la demanda externa y la interna.

En la presente temporada 81/82 hubo una sobre saturación de los mercados que concluyó a caídas de precios y ausencia de poder de compra para volúmenes cuantiosos de cebolla. Hubo productores de cebolla, especialmente en las tipo tempranas no almacenables, que prefirieron arar el cultivo pues los precios no permitian invertir en la recolección y venta de la cosecha.

Para un costo medio de producción calculado en $ 2,48 Kgr. de cebolla, y precio en plena temporada de $ 2,80 primera calidad y $ 1,75 2a. calidad, el cultivo por Há. conducía a una pérdida cercana a los US$ 180 por Há.

Los productores con mayor capacidad financiera, de infraestructura y organización, almacenan la cebolla para regular la oferta y salir al mercado en el momento más indicado según las indicaciones de los precios. La época para vender cebolla de guarda se extiende de Marzo a Septiembre.

En los precios estacionales de la cebolla se definen tres ciclos muy marcados que son:

a) Ciclo de precios altos, entre los meses de julio y Octubre y en el cual se oferta el 27% de la oferta anual para Santiago;

b) Ciclo de precios bajos entre los meses de Noviembre y Abril y en el cual se oferta el 59% de la oferta anual. En sólo 3 meses, Noviembre, Diciembre y Enero se oferta el 36% de la cosecha anual;

c) Ciclo de precios medios en Mayo y Junio que es un período de transición con los anteriores.

En la reciente temporada, los márgenes de comercialización sobre precio final con referencia a Santiago fueron:

Participación productor venta en Predio	30%
Margen del Mayorista-Camionero	16%
Margen del Detallista	54%
Precio del consumidor	100%

Se observa un elevado margen del detallista, que prácticamente duplica lo que vende el productor. Esta situación no encontró mayor explicación, máxime que en la cebolla no se detectan elevadas pérdidas post-cosecha que debe asumir el detallista, como sí ocurre para el tomate y se explicó al hablar de ese producto.

Posiblemente la única explicación se debe a que la sobreoferta hizo caer en mayor proporción los precios al productor, por la presión de los mismos y la competencia en la venta. Los intermediarios en cambio, es especial los detallistas, se aseguran un margen amplio y no tienen la prisa para vender que puede tener el productor ante apremios de orden financiero principalmente.

Los mercados mayoristas que manejan la cebolla en Santiago son Lo Valledor que en 1976 comercializó el 57% del bulbo para pasar a 78% en el año 1981. La Vega Mapocho con 30% en el primero y 18% en el último año y La Vega Poniente con 13 y 4% respectivamente.

De una muestra de 12 cultivadores en la VI Región, 6 actuaron sin crédito, 2 obtuvieron crédito de INDAP y 4 en el Banco del Estado.