



El proyecto de vida de Pedro Briceño: el rescate de papas nativas

Marie-Hélène Dabat Partiot
CIRAD (Francia)

Gonzalo Alfredo Rodríguez Borray
AGROSAVIA (Colombia)

Recibido: 01 de agosto de 2024 | Aceptado: 27 de septiembre de 2024.

Cómo citar:

Dabat-Partiot, M.H. y Rodríguez-Borray, G. (2024). El proyecto de vida de Pedro Briceño: el rescate de papas nativas. *Naturaleza y Sociedad. Desafíos Medioambientales*, 10, <https://doi.org/10.53010/nys.dia.02>

Resumen. La homogeneización de los patrones alimentarios ha afectado la producción de la papa, provocando que se concentre en pocas variedades, incidiendo en la desaparición de otras papas de gran valor cultural, biológico, y nutricional. Conscientes de esa pérdida de biodiversidad para la seguridad y soberanía alimentaria, es interesante conocer la experiencia de don Pedro Briceño, un agricultor y microempresario boyacense, pionero en el rescate y producción de papas nativas. En este documento se presentan apartes de una entrevista realizada a don Pedro, dedicado al cultivo de papa y hortalizas en el municipio de Ventaquemada (Boyacá, Colombia), quien ha logrado posicionar diferentes especies autóctonas andinas en restaurantes y mercados de Bogotá. La entrevista profundiza en su experiencia y brinda algunas recomendaciones para el trabajo colectivo entre entidades de investigación agrícola (como AGROSAVIA y CIRAD) y empresas de productores campesinos para el rescate de estas especies.

Palabras clave: variedades de papa, especies andinas, producción agrícola, seguridad alimentaria, biodiversidad.

Pedro Briceños' life project: rescuing native potatoes

Abstract. The homogenization of food patterns has affected potato production, causing it to concentrate on a few varieties and leading to the disappearance of other potatoes of great cultural, biological, and nutritional value. Aware of this loss of biodiversity for food security and sovereignty, it is interesting to learn about the experience of Mr. Pedro Briceño, a farmer and micro-entrepreneur from Boyacá, a pioneer in rescuing and producing native potatoes. This paper presents excerpts from an interview with Pedro, a potato and vegetable farmer in the municipality of Ventaquemada (Boyacá, Colombia), who has managed to position different native Andean species in restaurants and markets in Bogotá. The interview further explores his experience and provides recommendations for collective work between agricultural research entities (such as AGROSAVIA and CIRAD) and peasant producer companies to rescue these species.

Keywords: potato varieties, Andean species, agricultural production, food security, biodiversity.

O projeto de vida de Pedro Briceño: o resgate de batatas nativas

Resumo. A homogeneização dos padrões alimentares afetou a produção de batatas, fazendo com que ela se concentrasse em poucas variedades, levando ao desaparecimento de outras batatas de grande valor cultural, biológico e nutricional. Ciente dessa perda de biodiversidade para a segurança e soberania alimentares, é relevante conhecer a experiência de Pedro Briceño, agricultor e microempresário de Boyacá (Colômbia), pioneiro no resgate e produção de batatas nativas. Este documento apresenta trechos de uma entrevista com Pedro, o qual se dedica ao cultivo de batatas e hortalças no município de Ventaquemada (Boyacá, Colômbia) e conseguiu posicionar diferentes espécies andinas nativas em restaurantes e mercados de Bogotá. A entrevista explora sua experiência e fornece algumas recomendações para o trabalho coletivo entre entidades de pesquisa agrícola (como a Agrosavia [Corporação colombiana de pesquisa agropecuária] e o Cirad [Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agrícola para el Desarrollo]) e empresas de produtores camponeses para resgatar essas espécies.

Palavras-chave: variedades de batata, espécies andinas, produção agrícola, segurança alimentar, biodiversidade.

Introducción

Colombia es reconocida por su biodiversidad, que se observa en la existencia de múltiples especies de plantas, animales y microorganismos. En el caso vegetal, la papa es una especie de gran importancia en la dieta de los colombianos (segundo alimento en consumo después del arroz, alrededor de 55 kg por persona por año [Fedepapa, 2023]). Además, cuenta con una gran diversidad de materiales genéticos. Sin embargo, la homogeneización de los patrones alimentarios ha hecho que la producción se concentre en pocas variedades, como Superior, Diacol-Capiro, ICA-Única y Parda Pastusa (Fedepapa, 2020), y que simultáneamente desaparezcan variedades de papa de gran valor, en términos de sus propiedades nutricionales (algunas variedades contienen altos niveles de antioxidantes, vitaminas y minerales, lo que las convierte en una fuente importante de nutrientes esenciales); de sus características organolépticas y funcionales (variados sabores y texturas ofrecen una amplia gama de posibilidades culinarias); de su resistencia a plagas y enfermedades, al cambio climático y a las fluctuaciones en los mercados; de su mayor adaptabilidad a diferentes condiciones ambientales y de su valor cultural y patrimonial (más de 8000 años de cultivo en América Latina y producto básico en la gastronomía colombiana [Restrepo, 2023]).

Conscientes de esa pérdida de biodiversidad para la seguridad alimentaria, es interesante conocer la experiencia de don Pedro Briceño, un agricultor y microempresario boyacense, que ha dedicado buena parte de su vida a rescatar y posicionar en el mercado las papas nativas¹ y otras especies de origen andino. Don Pedro ha sido un pionero en Colombia en el rescate de papas nativas, permitiendo la continuidad de las innovaciones colectivas de los agricultores, quienes por generaciones (su padre y su abuelo) han adaptado gradualmente especies y variedades de plantas a sus sistemas de producción para garantizar procesos de soberanía y seguridad alimentaria. En este documento se presentan apartes de una entrevista² realizada a don Pedro Briceño, quien con su familia se ha dedicado al cultivo de papa y hortalizas en el municipio de Ventaquemada, y ha logrado mantener y posicionar diferentes especies autóctonas andinas en restaurantes y mercados de Bogotá. La entrevista profundiza en su experiencia y brinda algunas recomendaciones para el trabajo colectivo entre entidades de investigación agrícola y empresas de productores para el rescate de estas especies.

1 El término *papas nativas* se refiere a aquellas variedades que han sido cultivadas en los Andes desde antes de la conquista y representan un patrimonio cultural y material para varias comunidades altoandinas.

2 La entrevista se realizó el 25 de julio de 2024 en el marco de un trabajo de campo de la iniciativa “Inteligencia para Sistemas Alimentarios Sostenibles, interfaz entre ciencia y política, SASi -SPi”, financiada por la Unión Europea y coordinada en Colombia por FAO, CIRAD y AGROSAVIA.



Pedro Briceño, un empresario combativo.

Marie-Hélène Dabat Partiot (MHD): ¿Cómo y cuándo surgió la idea de recuperar las papas nativas?

Pedro Briceño (PB): Bueno, voy a hacer una presentación. Soy un socio de Tesoros Nativos aquí en Colombia, ubicado en el municipio de Ventaquemada, en el departamento de Boyacá, con un trabajo de 17 años de investigación en campo de lo que es el rescate de las papas perdidas, como se les denominaba inicialmente. Y en ese trabajo tuvimos un apoyo inicial de la empresa Corpoica, ahora llamada AGROSAVIA³.

MHD: ¿Es una actividad individual o desarrollada en un marco colectivo, a través de una asociación?

PB: Bueno, en el 2008 traté de hacer este trabajo muy colectivo, con un grupo de productores, pero, digamos, ellos no creyeron totalmente el mensaje que yo quería llevar, que era trabajar con productos ancestrales y tratar de competir con los tratados

3 Se refiere a la Corporación colombiana de investigación agropecuaria, denominada inicialmente Corpoica y que en 2018 cambió su denominación a AGROSAVIA. La información institucional puede consultarse en <https://www.agrosavia.co/>

de libre comercio. Querían siempre hacer paro. Entonces, yo me cansé de eso y dije: pues hombre, voy a hacerlo solo. Se lo propuse a la empresa privada que yo gerenciaba, Tesoros Nativos, que es de agricultura familiar. Comenzó como un trabajo personal, como un *hobby*, luego se convirtió en un trabajo familiar con mi señora, comenzamos a trabajar esta locura, porque eso era una locura para muchos, y comenzamos esta travesía en el 2008. Y poco a poco unos amigos creyeron en lo que estaba haciendo, principalmente los 80 restaurantes que tenemos como clientes, y se convirtió en una empresa familiar, con mis cuatro hijos, mi señora y yo. Obviamente a medida que va pasando el tiempo hemos logrado vincular unas familias y tenemos alrededor de 30 que creen en lo que estamos haciendo, que se convierten en aliados. Son productores para la empresa, pero ellos tienen buenos beneficios. Entonces, ¿qué hacemos? Le damos la semilla, la que yo produzco, ellos la trabajan con su plata y el día de la cosecha se la compramos y nos devuelven la semilla. Sí, eso es un negocio en que ellos no tienen que perder.

Gonzalo Alfredo Rodríguez Borray (GR): ¿Es una actividad rentable?

PB: Esto debe llevar un componente especial en la parte comercial, y es que el producto debe tener un precio de sustentación, entonces es el precio de la papa nativa. Es totalmente diferente a lo que pasa con las papas comunes en Colombia. En Colombia, con las papas comunes se tiene una oscilación de precio, pues en un día está a 50 000 pesos los dos bultos, que es la carga, otro día está a 100 000, otro día a 200 000, ahorita está a 300 000 pesos, quiere decir que está a 3 000 pesos el kilogramo, que se lo pagan al productor que tiene 1 500 pesos en costos. A 3 000 en estos momentos hay utilidad, pero hay veces que no la hay. Siempre es posible que la papa esté costando por encima del costo de producción y, si no estamos por encima, estamos perdiendo. El precio de la papa nativa, por lo general, es más alto que la convencional⁴, pero en este momento sí está por debajo. Fluctúa menos el precio, por lo que hay una seguridad de ganar con la papa nativa, que no hay con la papa convencional. Tiene la seguridad de que no pierde, gana poquito, pero no pierde. Puede ganar mucho, pero puede también perder mucho con la convencional. Eso no pasa con la nativa.

4 La papa convencional hace referencia a aquellas variedades obtenidas a partir de selección y mejoramiento genético, que en la actualidad son comúnmente cultivadas y comercializadas en el mercado colombiano, como las variedades Superior, Diacol-Capiro, ICA-Única, Parda Pastusa y Criolla. Por su parte, las papas nativas hacen referencia a aquellos materiales genéticos de origen andino, que se cultivan desde la época precolumbina, pero que a través de los años han perdido importancia en el mercado.

MHD: ¿El uso de menos insumos con la papa nativa compensa el menor rendimiento?

PB: Hay una diferencia tremenda. Hay menos costo con la papa nativa. Encontramos por el camino algo muy curioso, cuando nos dimos cuenta que las papas nativas que no han sido modificadas genéticamente no aceptan los herbicidas y se queman con ellos, y las papas modificadas sí están hechas para que acepten los herbicidas. Unos productores de papas nativas han perdido plata...

Bueno, la producción de papa nativa es más baja. Digamos, si hablamos de una papa convencional, con modificaciones y demás, produce de 30 a 40 toneladas por hectárea. Mientras que la nativa, como las papas criollas amarillas, producen unas 20 a 25 toneladas por hectárea. Las papas criollas tienen un periodo vegetativo de cuatro meses, mientras que las otras papas, que llamamos aquí “papas de año”, tienen un periodo vegetativo de cinco meses, entonces la producción es un poquito más baja, pero lo que nos favorece a nosotros es que el precio es de sustentación, aunque el mercado es mediano, no es como el de la papa convencional, pues sale alguien con 1 000 bultos y los vende de inmediato. La papa nativa es de cuidado en ese sentido. Hay que sembrarlas de acuerdo con la demanda. Estas papas no llegan a las plazas de mercado. Las plazas de mercado no tienen precio para las papas nativas. En Colombia no hay regulación de precios, un día el precio sube, un día el precio baja, estamos en las manos de los intermediarios, los grandes comerciantes.

MHD: Entonces, ¿cuáles son sus mercados? ¿Y cómo hacerlos crecer?

PB: A diferencia de la papa convencional o comercial, vendemos la variedad nativa directamente a restaurantes, a hoteles, a familias que valoran la comida sana y que tienen ese sentido de pertenencia por los productos nativos. Entonces, esa es la gran ventaja. Tiene la garantía de que si uno “tiene el mercado”⁵, está bien; si no lo tiene es difícil sembrar papas nativas, porque la llevan a cualquier lado y la gente no la valora. Ese es el problema.

Con nuestra empresa hemos logrado buscar unos mercados especializados. Inicialmente golpeamos puertas en Bogotá, que es el lugar más amplio para la comercialización, y nos las abrieron en un punto de venta de los mercados campesinos, y allá vamos todos los sábados, un día cada semana. Vamos con bultos, la vendemos por kilo.

5 En el sentido de tener clientes fieles y contratos orales con sus compradores, lo que no impide tratar de ampliar su clientela con nuevos compradores.

Hay una característica importante: nosotros trabajamos la papa con calidad, si se venden 10 kg, le sirve todo, si compra 50 kg, le sirve todo, es fácil entrar en el mercado así; hay confiabilidad, tanto del comprador, como del consumidor, como del vendedor, y de esa forma hemos logrado entrar a un mercado. Hay familias que inicialmente nos decían: “Ah, ¿pero es que ustedes venden las papas solamente para restaurantes?”. Entonces, pues hay que buscar esa alternativa. Fue cuando la alcaldía, a través de la Secretaría de Desarrollo de Bogotá, nos lleva a ese punto. Y ya tenemos una cantidad de clientes, familias que llegan exclusivamente por sus papas nativas, y así se va regando la noticia. Cada día hay más gente que consume la papa nativa. Ya nos conocen a través de las redes sociales. Nosotros tenemos una página en el *Instagram* que se llama Tesoros Nativos⁶. Y a través de esta página publicitamos mucho, hacemos videos y demás. Si la pueden explorar es interesante. Entonces, ahí es donde podemos ir buscando cada día más clientes.

GR: ¿Hasta dónde comercializa las papas nativas?

PB: Tenemos el mercado de Bogotá como principal, que es el nicho de mercado más grande. Ya hemos despachado para Medellín, Cali, Bucaramanga, Cartagena, Barranquilla y Cúcuta; y bueno, desde Santa Marta nos piden esporádicamente, pero sí nos piden algunos restaurantes que tienen especialidad. O hay restaurantes que dicen: “Oye, imagina que tengo un evento y los clientes me dijeron que tiene que ser con papas nativas”, entonces ellos nos llaman, nos dicen: “Mándeme tanto”. Hicimos una alianza con Servientrega, que es una empresa en Colombia de envíos, y a través de esta les enviamos a cualquier parte del país, tanto la papa en fresco, como el producto procesado que tenemos. Ventaquemada está cerca de grandes ciudades. Estamos ubicados a dos horas de Bogotá y a media hora de Tunja, que es la capital del departamento. Estamos sobre una vía muy importante, una vía nacional y tenemos acceso a cualquier parte del país.

MHD: ¿Cuál es su nivel de producción medio actualmente a pesar de que sea variable cada año?

PB: Pónganle por ahí en el año unas 50 toneladas. Así en promedio, a veces más, a veces menos. Depende el clima. Influye mucho en esa parte el cambio climático.

6 @tesorosnativos



Placer para los ojos y el paladar de los consumidores.

GR: ¿Cómo y dónde consigue los materiales genéticos?

PB: Bueno, inicialmente la idea surgió de un proyecto de Corpoica⁷ en 2007 con una financiación externa para hacer un estudio de los materiales nativos que tenían los investigadores en el banco de germoplasma (materiales genéticos) de Tibaitatá, en Mosquera, Cundinamarca. Hicieron unas parcelas en ese proyecto, me fui vinculando a través de un grupo de productores que yo manejé. Entonces, los llevaron a mirar unos cultivos que tenían de unos investigadores que habían recolectado unos materiales algunos años atrás. Tenían el nombre de la papa y de dónde era originaria, donde las habían recolectado. Entonces apareció una variedad que decía: “Recolectada en Ventaquemada”. Pues obviamente que uno, con el sentido de pertenencia a su tierra... eso me sorprendió de esta papa. Yo la reconocí y ellos la llamaban “Argentina”⁸. Aquí la llamábamos “Andina”, el nombre que le dieron los campesinos, y entonces dije: “Pues hagamos una cosa, llamemosle ‘Andina de Ventaquemada’”, y así quedó. Esa papa es como la sabanera, la papa de año, muy bonita, pero de un sabor espectacular. Entonces comenzamos con esa papa. Nos trajimos unas papas por aquí para ver qué pasaba, y eso sí despertó esa chispita de las papas nativas; o sea, se nos devolvió el cassette, de las ideas anteriores de cuando éramos niños y yo conocí estas papas. Otro nos dijo: “Yo conocí a estas otras”, entonces ahora comenzamos a buscar aquí las papas, en Ventaquemada. Y los agricultores mayores de 80 años las tenían, pero ellos solamente para autoconsumo, no las vendían porque aquí, en ese entonces, daba vergüenza salir al pueblo con un bulto de papas nativas, porque todo el mundo se burlaba cuando veían a un agricultor con un poco de esas papas. Así todas largas, sin presencia. Entonces decían que era comida de pobres, y la gente no las compraba porque era comida de pobre. No vendían las papas y apenas se las comían o se las daban a los vecinos. Pero a mí no me importó ese término de que era de pobre, porque después, mucho después, me lo dijeron a mí: “Ah, usted es el que trabaja con comida de pobres”. Y yo les dije: “Claro, yo trabajo con comida de pobres que algún día va a ser comida gourmet”, porque yo ya sabía por dónde iba el camino. Entonces esa fue la forma de arrancar, pero después de eso comenzamos. Fue una sorpresa impresionante.

MHD: ¿Cuál es su futuro, va a seguir con las papas nativas?

PB: Yo nunca me voy a parar. Si quisiera, ya que estamos en este tema, sí a través de ustedes, allá en Francia tienen algunas conexiones con empresas que quieran apoyar proyectos de este tipo, serían bienvenidos. Nosotros con mucho gusto los recibiremos para que nos apoyen económicamente con equipos, no sé con cuántas cosas que

7 Corpoica cambió su denominación a AGROSAVIA en 2018.

8 Se trata de una variedad que, en el *Catálogo de 60 variedades de papas nativas colombianas*, publicado por Corpoica (Moreno *et al.*, 2009) se denomina “Argentina”.

requiere una empresa de estas, porque ustedes ya conocieron el trabajo que venimos realizando. Nosotros no paramos. El mismo negocio nos pidió algo muy importante. Dijimos: “Vamos a producir papas, inicialmente rescatar las papas, producirlas, comercializarlas”. Pero por el camino nos dimos cuenta de que había que competir con los mercados internacionales. Entonces dijimos: “Saquemos las (papas) *chips* aquí”. Entonces venga, seguimos trabajando en la industrialización para competir a nivel internacional es clave.

¿Por qué nosotros tenemos productos nativos que no tienen en otros países? Tanto en Europa y aquí mismo en Norteamérica no hay esas variedades. Las papas nativas son originarias de Sudamérica, entonces estamos promoviendo esto. Tenemos cerveza de papa; también tenemos alianzas con empresarios y fábricas. La fábrica de cerveza no es mía, es de un amigo que tiene su fábrica y nos hace una maquila que nos produce la cerveza para nuestra empresa. Entonces todas estas cosas, y hay cosas muy ambiciosas a futuro, pero desafortunadamente no hay el apoyo de la gente para estos procesos tan importantes.

Nos toca, pues, con las uñas, trabajar con lo poquito que produce la empresa. Entonces en esto sí les recomiendo, si hay alguien que quiera venir aquí, con mucho gusto que venga y conozca el museo, porque fue ahí donde nació la idea. La gente decía: “Bueno, nosotros que ya consumimos este producto, queremos conocer la historia”. Y dijimos: “Pues hay una finca con una casa con mucha historia, vamos a montar un museo -que *sumercé* lo conoció-, en donde vamos a poder tener parcelas, un banco de semillas y la historia, para que todo mundo y más que todo las nuevas generaciones conozcan la comida de sus ancestros”.

GR: ¿Qué tipo de ayuda necesitan?

PB: Pues necesitamos, digamos, de todas las áreas. Necesitamos ayuda, por ejemplo, en equipos en estos momentos. Por norma nos hicieron cambiar empaques de la papa frita. Necesitamos hacer una inversión para los empaques de alrededor de 20 millones de pesos, que es lo que queremos para montar nuevamente la línea de papas fritas. Los empaques que teníamos no nos sirvieron, entonces toca volver a hacer nuevos empaques, tener nuevos diseños. Con el empaque podemos seguir con la línea de procesados. Esa es una de las necesidades primordiales. Además, obviamente, equipos de campo, también asesoría comercial y de algunos profesionales en el área de investigación, y cajas para embalaje.

Nosotros hemos investigado muy empíricamente la papa. Tenemos mucho conocimiento de lo que ha sido la historia de la papa, hasta los nombres originales de la papa. También resulta que, con las papas nativas, nosotros además de producir un alimento, estamos

produciendo una medicina. Ya hay médicos que están trabajando con las papas de colores por la cuestión de que tienen mucho antioxidante, entonces investigan para curar algunas enfermedades como la gastritis.

En las universidades como la UNAD están haciendo un trabajo de sacar harinas de papa para hacer arepas y panes. Todas esas cositas vienen en alianza con muchas entidades, pero necesitamos apoyo económico, porque es que en Colombia hacer empresa es un poquito difícil. Pero nosotros no paramos, porque este es un proyecto de vida. Y, como lo repito siempre, yo comencé con esto después de un tiempo. Luego de haber trabajado con el Estado, con el municipio aquí en Ventaquemada, como asistente técnico, y con comunidades durante más de 30 años, me di cuenta de que mi proyecto de vida eran las papas nativas y su investigación.

MHD: ¿Cómo la investigación de AGROSAVIA en colaboración con el CIRAD⁹ lo podría ayudar? ¿Qué tipo de alianza se podría hacer con la investigación?

PB: Habría un área importante que necesitamos fortalecer: producir minitubérculos de papa nativa. Nuestras papitas no hay que modificarlas. No estoy de acuerdo con la modificación de la papa, porque es quitarle la naturaleza, sino hacerle una limpieza varietal, hacer una limpieza de virus, para que la papa coja un poquito más de potencial. Porque estas papas se han trabajado sin haberles hecho nada, son muy resistentes porque las variedades modificadas comienzan con un potencial tremendo y poco a poco se van deteriorando, van bajando su potencial hasta llegar el día en que se vuelven muy susceptibles a enfermedades y plagas. En las nativas hay la garantía de una fortaleza tremenda, pues, aunque unas son muy susceptibles a la *Phytophthora*, hay otras que son muy resistentes. Las nativas nunca varían esa parte. Entonces siempre llegan otras enfermedades, como por ejemplo la *Rhizoctonia*, que se les pegan fácil y pierden su capacidad de producción. Entonces, ¿qué queremos? Tomar esos materiales que tenemos acá, hacerles una limpieza con un convenio donde venga otra gente a nuestra empresa (porque somos los que más producimos papa nativa en el país), que produzcan esos minitubérculos para que su potencial aumente. Entonces esa es una de las solicitudes en la parte científica y técnica que queremos que nos apoyen.

La alianza que se puede hacer entre el CIRAD, AGROSAVIA y Tesoros Nativos, puede iniciar con la limpieza del material que yo tengo. Puedo suministrar a la corporación o a la entidad que va a hacer eso el material de las 50 clases de papa que tengo. Doy unas para que comiencen a hacer la limpieza, con el compromiso de que regresen a

9 CIRAD es el Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agrícola para el Desarrollo (por sus siglas en francés). Más información: <https://www.cirad.fr/es/>

nuestra empresa, pues es la más interesada en seguir produciéndola para que tengamos más calidad en el mercado. Yo tengo muchos amigos en la corporación que saben lo que estamos haciendo, que es una fortaleza para la investigación porque hay un adelanto muy grande el que llevo aquí con mi empresa. No es fácil recuperar 50 clases de papa, y de esas hay muchas que ellos no tienen allá en el banco de germoplasma. ¿Por qué? Porque hace unos años habían rescatado algo más de 60 clases que no estaban en el mercado, y hablaban de la existencia de cerca de 700 clases, pero resulta que yo tengo unas que no tienen allá y que son colombianas y que queremos hacerle limpieza. Aportaríamos para que en el banco tengan esas clases de papa y en contraprestación me la devuelvan limpia.

GR: Don Pedro, yo vi que usted además de las papas nativas, tiene plantas de yacón, de cubios, ibias y chuguas, que son otras especies también originarias de los Andes colombianos, de Perú y Ecuador. Cuéntenos si las está comercializando también.

PB: Yo comencé con las papas nativas inicialmente, pero la gente comenzó a pedir otras cosas: “¿Bueno, si usted trabaja papas nativas, usted no tiene yacón o tiene otras cosas?” Les dije que sí y comencé a producirlos. En estos momentos tengo en el mercado de Bogotá, llevo yacón, llevo pepino dulce, llevo las ibias, todos esos productos que tenemos en la zona. Entonces estoy en el mercado de tubérculos andinos, allá se vende todo, y tenemos algunos restaurantes también que ya los piden. Y la gente cuando viene al museo busca conocer otras cosas que produce la región, entonces yo les tengo esa gama de productos para poder mostrarles, y ha funcionado. Cosas como las ibias, que ya casi no se consumían, los cubios y las rubas en estos momentos las están consumiendo en Bogotá y es un mercado bastante amplio.

GR: Además de las papas nativas, ¿cuál sería la especie que tiene más potencial de mercado y de transformación?

PB: Pues el que tiene más potencial en estos momentos es el yacón, pero no lo hemos trabajado sino en fresco. Pero por la cuestión de que lo utilizan mucho los diabéticos y tiene sus azúcares propios, pues es interesante, por ejemplo, que se procese y se saquen algunos derivados. Los cubios están en segundo lugar, porque la gente de la ciudad los utiliza no solamente para el cocido boyacense, sino que han visto que es medicinal por el hierro que contiene. Entonces todo producto agrícola que tenga algo relacionado con la salud siempre va a entrar al mercado con facilidad.

Digamos que el componente comercial es la clave, porque yo puedo producir muchas papas, muchas cosas, pero si no conozco lo que tengo... Al comienzo, fue un poquito

difícil porque la gente cuando abría una papa y notaba que era de color, decía que estaba dañada. Pero ya fueron conociendo, ya se familiarizó el consumidor con las papas nativas y para ellos es el producto más exótico con que cuenta el país. Entonces, eso es el plus del negocio en estos momentos, como le digo, después de la pandemia ya es otro mundo. En este momento la gente cambió ciento por ciento su forma de pensar, ya la gente quiere consumir lo que conoce, saber de dónde viene el producto que lleva a su plato ¿Por qué? Porque la gente teme todavía, entonces cuidan mucho la salud, que es lo que más vale en estos momentos. Es la clave. Nosotros, como empresa, lo que hacemos es adelantarnos a esa necesidad del consumidor, adivinarle qué quiere y suplirla. Esa es la clave que tenemos como empresa en la parte de mercadeo. Yo estudio mucho esa parte, estoy encargado de análisis del mercado para todos los productos, tanto frescos como procesados, y tratar de que haya confiabilidad.

Yo pienso que en mi empresa no hace falta tener un registro de producto de buenas prácticas agrícolas o de producto orgánico. Lo importante es la palabra. Recuperamos nosotros una papa nativa, que es confiable para la salud y la palabra de nuestros ancestros, pues antes no valía letras, documentos ni cheques. Para ellos valía la palabra, y eso es lo que estamos recuperando. Hemos logrado que nuestros clientes creen en lo que estamos haciendo. Muchos dicen: “Bueno, pero voy a ir a mirar”. Entonces vienen al museo y les enseñamos en la práctica: ¿Saben cómo se saca una mata de papa? Alguna vez unos me decían: “Es que yo necesito la papa toda de 100 gramos”. Y yo le decía: “Hombre, es que es difícil porque la gente la bota”. Entonces, cuando vinieron a hacer una práctica, una cadena de restaurante vino con ocho chefs, entonces dijeron: “Hombre, tiene razón, porque resulta que las papas no son iguales, entonces toca aceptar”. Así fue la venta.

GR: ¿Tiene usted intercambio con gente de Nariño, de Antioquia o de otras zonas productoras de papas nativas aquí en Colombia?

PB: Sí, en Colombia yo tengo contacto con todos los productores de papas nativas del país. ¿Por qué? Porque yo he viajado por todo el país y sus zonas paperas, he hecho eventos, me han invitado a eventos en Nariño. Y yo traje papas de Los Pastos de Nariño, de la laguna de La Cocha, de Pasto, y hay una papa muy curiosa que traje de por allá, de una comunidad que se llama los chaquiñán, al lado del Pacífico contra Ecuador. Ya conseguimos la Papa Manzana, la Sangre de Toro, la Calavera. Tenemos papas de Nariño, Cauca, Cundinamarca, Boyacá y Santander. Tengo papas de todo el país en algunos intercambios que hemos hecho con la red nacional de semillas. Nos hemos reunido en eventos en diferentes partes del país. Hay una tradición de intercambio, yo llevo mis semillas y ellos tienen otras. Hemos recuperado papas, pero a la vez también yo tengo maíces de otras partes del país, como del Cauca, otra que me trajeron

que se llama capio blanco, muy delicioso. Entonces ahí sembramos otras cosas, por ejemplo, los cubios, las rubas, todo eso tenemos de diferentes partes. Eso era un *hobby* que se convirtió en una empresa. Es que tener una colección de la agrobiodiversidad colombiana para nosotros es un orgullo muy grande. Multiplicamos las semillas y tenemos el museo para que la gente conozca no solamente las papas, sino otras especies de productos que tiene el país. Colombia tiene mucha agrobiodiversidad en todas las especies. Quedo sorprendido cuando voy a los encuentros de semillas; en el último que estuve, en Aquitania, Boyacá, venía gente de Nariño, del Cauca, de comunidades indígenas, con unas semillas impresionantes de frijol, de papas, de cubios, de maíces. Eso es muy importante, es una cosa tan bonita conocer todas esas cosas. Entonces, por eso yo soy enamorado de mis papas nativas, porque me decía una vez una chef de un restaurante de la cadena *Wok*: “¿Don Pedro, por qué cada vez que viene acá a mi restaurante lo veo con camisa morada? Yo le decía: “Lo que pasa es que el color morado es el que predomina en las papas nativas y el que más uso en mi ropa”.



Ejemplos de papas rescatadas en el país.

GR: ¿En la parte internacional, ha contactado gente de otros países que trabaje con las papas nativas?

PB: En el 2008 viajé por primera vez al Ecuador para un proyecto de capacitación para unos agricultores. En ese entonces logré conocer productores de papa nativa y me nació la chispita más fuerte. En el 2011, con el investigador Carlos Herrera, también

viamos a un proyecto, que lo denominaban la gira de *benchmarking*¹⁰. Había unos recursos allá y tenía que ir un profesional de la institución y un productor, entonces me seleccionaron a mí. La gira era de alrededor de 20 días y teníamos que visitar tres países: Bolivia, Ecuador y Perú, es decir, cinco o seis días por país. ¿Qué se hizo? Visitar los productores, las empresas que producían las semillas, la industria y las plazas de mercado. En ese intercambio, íbamos a cada país a dictar una charla. Carlos Herrera dictaba su charla técnica apoyado por mí. Yo le complementaba en la parte agrícola. Fue muy interesante ese conocimiento. Conocí todas las papas nativas que había en esos países, los diferentes sabores. Fuimos hasta el Lago Titicaca, donde decían que era originaria la papa de esa zona entre Perú y Bolivia, y nos dimos cuenta de un detallito. ¿Quiénes encontraron la papa por primera vez? Resulta que las papas que tenemos en cada país son diferentes, porque son originarias de los Andes sudamericanos. Los incas las encontraron primero, pero en Colombia las encontraron los muiscas y los quechuas, y resulta que las que están en Bolivia son nativas, pero el sabor es diferente a las de Perú, a las del Ecuador y a las de Colombia. Las probamos en todos los países y llegamos a la conclusión de que en cada país las papas son diferentes, tienen diferentes sabores y son muy parecidas. Las que están en Colombia sí están regadas, las que están en el sur o están en el norte de Colombia ya se han cruzado porque se han llevado para allá y se han traído.

MHD: ¿Hay una red en Colombia que vincula las iniciativas en el tema de las papas nativas?

PB: Hay una red en Colombia que se denomina la Red de Semillas Libres de Colombia¹¹, que defiende todos los materiales nativos que existen en el país. Casualmente, en estos momentos hay una preocupación por la última norma que salió de los materiales nativos, pues no la conocemos totalmente, y digamos que a veces puede ser una fortaleza, por un lado, pero también puede ser una amenaza, por el otro. Hay que conocer la norma de semillas, si nos favorece a los que producimos papas o productos agrícolas nativos, o nos desfavorece, porque son normas que entran a hacer regidas por el Estado, que nos van a decir, bueno, usted no puede vender esas papas para semilla porque las papas nativas son solo para producción. Cuando yo les digo a AGROSAVIA que me ayu-

10 Hace referencia al proyecto *Benchmarking de papas nativas Boyacá*, que realizó un estudio comparativo de las prácticas de producción, transformación y comercialización de papas nativas en varios países andinos. Para mayor información sobre los resultados se puede consultar la página web: <https://papas-nativas.org/wp-content/uploads/2021/06/Practicas-en-Eslabon-primario-produccion-de-papas-nativas.pdf>

11 La Red de Semillas Libres de Colombia es un conjunto de organizaciones de comunidades campesinas, indígenas y afrocolombianas y de pequeños productores, ONG, grupos académicos, colectivos artísticos y consumidores, que se articulan para promover acciones e iniciativas para fortalecer el control local de las semillas y su defensa frente a las políticas y leyes que permiten la privatización y el control de las semillas, y amenazan la soberanía y autonomía alimentaria de los pueblos. Más información en <https://redsemillaslibres.co/>

den, es como un proyecto independiente de lo que es el Estado, la norma del Estado con la papa nativa, porque al igual que todos los productos nativos, son patrimonio de la humanidad. Muchas veces no son de Colombia, porque las papas nativas están desde la Patagonia hasta Venezuela, pues son originarias de los Andes. Entonces, son patrimonio de esa humanidad que las cuidaron, o sea nuestros ancestros, luego pasaron a nuestros abuelos, a nuestros padres. Mi padre murió de 100 años casi, y él cuidó toda la vida las papas nativas y me quedó la chispita. Me habló de cuidar las papas nativas, entonces, antes de eso, no había entidades. Muchas veces la Red de Semillas Libres de Colombia no está de acuerdo con alguna normatividad que vaya a prohibir que un campesino lleve unas papas de aquí para Nariño o en sentido contrario. No es posible, y es una especulación que hago yo, que lleguemos a un punto en el camino que se diga: “No señor, usted no puede llevar el material”, porque, a no ser que esté enfermo, se debe permitir que anden libremente por el país, porque es la comida de nuestros abuelos.

MHD: Don Pedro, un gran agradecimiento de parte de ambos. ¿Usted quiere añadir algo más?

PB: En este momento necesitamos de la colaboración de las instituciones, porque realmente hemos hecho un trabajo bastante útil, pero nos encontramos un poco solos últimamente. Al comienzo hubo apoyo de AGROSAVIA y otras entidades, pero ahora nos encontramos un poquito solos, y vale la pena que se valore ese trabajo de 17 años, porque es muy valioso y nos sirve a todos.

La empresa privada es una forma menos considerada en Colombia que una empresa sin ánimo de lucro, y es más difícil conseguir fondos de proyectos, a pesar de que hacemos un trabajo de producción privada, pero también de investigación y de interés público. Quizás es más fácil conseguir recursos al nivel internacional para ayudarnos. En Colombia hay esa traba, si no es una empresa sin ánimo de lucro, no hay nada y todavía se nos clasifica como una empresa privada pequeña que quiere ser grande, y nos igualan como las multinacionales por las figuras jurídicas. Pero resulta que somos empresas pequeñas que queremos ser grandes y que estamos haciendo una investigación muy interesante, y que le queremos dejar un conocimiento enorme a las nuevas generaciones. Yo espero que haya buenas repercusiones, y si nos ponen un peso, nosotros ponemos dos porque así se trabaja en empresa privada. No nos volvemos limosneros. Aquí ponen un peso, ponemos otro. Es como una sociedad, pero le aportamos al país algo muy importante, que es el conocimiento.

Conclusión

La entrevista muestra que la existencia del mercado es la condición *sine qua non* del desarrollo del consumo y, por tanto, de la producción de variedades ancestrales. Se han ido perdiendo a lo largo del tiempo las especies nativas, porque no fueron reconocidas e incluidas por las cadenas productivas. Además, permite identificar la gran pasión que tiene don Pedro sobre el rescate de las especies nativas, en particular de la papa, de su exitosa experiencia de relacionamiento y negociación con restaurantes y mercados gourmet, de familias que quieren comer productos autóctonos y de calidad; de su proyección para ampliar el mercado con otras especies andinas y productos procesados. El relato de don Pedro muestra cómo, manteniendo su estructura de empresa familiar¹², ha logrado pasar de desempeñar su papel de productor agrícola a convertirse también en comercializador de sus productos y los de sus vecinos, con mucho éxito al lograr posicionarlos y valorizarlos principalmente en el mercado de Bogotá.

La entrevista identifica también un tema específico de investigación y desarrollo tecnológico para producir minitubérculos de variedades de papas nativas que él posee, y así obtener semilla, libre de problemas fitosanitarios, que le permita mejorar sus rendimientos en cosecha y los ingresos de la actividad productiva.

En este caso, el rescate de papas nativas es una colaboración que tiene que ser continua, que promueve la investigación con un sector privado que lucha contra la homogeneización de los sistemas productivos y alimentarios. Es una innovación agroalimentaria que propicia el mantenimiento y la valorización de la rica biodiversidad colombiana, a partir de los conocimientos locales y ancestrales, la protección de la agricultura contra el cambio climático y el favorecimiento de la seguridad alimentaria, en particular en los territorios andinos. Es un proyecto y un camino de vida bastante saludable el que nos muestra don Pedro.

Bibliografía

Acevedo-Osorio, Á. (2016) Contribuciones y retos de la agricultura familiar en Colombia. *La agricultura familiar en Colombia. Estudios de caso desde la multifuncionalidad y su aporte a la paz.* (pp. 31-45) Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia - Corporación Universitaria Minuto de Dios - Agrosolidaria. <http://dx.doi.org/10.16925/9789587600476>

12 La agricultura familiar constituye una característica común en las distintas formas de producción del campesinado en Colombia. Distintas formas de agricultura familiar predominan en el país, desde las más cercanas a formas tradicionales, hasta las más cercanas a formas empresariales; todas ellas recurren en diverso nivel a estrategias de resistencia sociocultural y sociopolítica para superar las adversidades que imponen el mercado, la falta de políticas equitativas y la necesidad de mejorar la producción (Osorio, 2016).

Fedepapa (2020). *Boletín Regional* Número 5, volumen 4. Bogotá, Colombia.

Fedepapa (2023). *Boletín Quincenal* Número 182, volumen 8. Bogotá, Colombia.

Moreno, J., Cerón, M. y Valbuena, R. (2009). *Papas Nativas Colombianas. Catálogo de 60 variedades*. Mosquera, Colombia: Corpoica-Fontagro.

Restrepo, A. (2023). *El papel fundamental de la papa en Colombia: un tesoro culinario y económico*. Disponible en [https://blog.croper.com/la-importancia-de-la-papa-en-colombia/#:~:text=Adem%C3%A1s%2C%20la%20papa%20tiene%20un, minerales%20\(como%20el%20potasio\)](https://blog.croper.com/la-importancia-de-la-papa-en-colombia/#:~:text=Adem%C3%A1s%2C%20la%20papa%20tiene%20un, minerales%20(como%20el%20potasio))

:: :: ::

Sobre los autores

Marie-Hélène Dabat Partiot. Doctora en Economía e investigadora del CIRAD, con sede en Colombia, analiza las cadenas de valor y los sistemas alimentarios en el marco de un diálogo ciencia-política para una mejor integración de los productores agrícolas en los mercados, sistemas económicamente viables, sostenibles e inclusivos.



Gonzalo Alfredo Rodríguez Borray. Ingeniero Agrónomo y Economista Agrario, investigador Máster Senior de AGROSAVIA, trabaja en el análisis de Sistemas Agroalimentarios Localizados, el desarrollo de la agroindustria rural y la evaluación del impacto de la tecnología.

