

“DURANTE MUCHO TIEMPO EL LIMÓN OCUPÓ UN LUGAR SECUNDARIO, fue el pariente pobre de los cítricos, debido a que no se exportaba ni tenía un gran consumo en el mercado interno. Por lo tanto, no era demasiado rentable”, afirma Andrés Puebla, asesor, experto en frutales, de Consultas Agrícolas.

Sin embargo, en los últimos años, de la mano del aumento de las exportaciones y de un mejor trabajo de a nivel de huerto —especialmente a través de la incorporación de nueva genética y mejores manejos—, este frutal se las ha arreglado para transformarse en una interesante alternativa productiva.

“Si se hacen las cosas bien, el limón puede ser tan rentable como la cereza, porque los precios que se pueden alcanzar en el exterior son altísimos”, asegura Gonzalo Vargas, asesor experto en palto y cítricos.

Según datos del Ciren, la superficie plantada en Chile a 2023 era de 9.199 hectáreas, lo que implica un aumento de 15% respecto de 2021.

El lento crecimiento “se debe a la sequía y a la gran competencia en los mercados de destino, factores que limitan la capacidad de aumento de nuevas plantaciones”, señala Monserrat Valenzuela, gerente del Comité de Cítricos.

ENTENDER EL NEGOCIO

Los expertos coinciden en que la clave para el despegue del limón ha sido que los productores han ido entendiendo el negocio, el cual —en la mayoría de los casos— está relacionado con la exportación.

Cabe destacar que el principal destino para los limones chilenos es Estados Unidos, seguido de Japón. En la temporada 2023, Chile embarcó 67.545 toneladas (t) de limones al mundo. Para esta temporada la estimación de exportación es de 85.000 t. De hecho, a la semana 32 se registra un 72% de avance, correspondientes a 60.980 t totales, lo que implica un 34% más respecto de la misma fecha de 2023.

A pesar de que el limón chileno es muy bien recibido en los mercados internacionales, existe una fuerte competencia en el Hemisferio Sur como Sudáfrica y Australia para el mercado japonés, y como lo es Argentina para el mercado de Estados Unidos.

LIMONES COMIENZAN A TOMAR VUELO

De la mano del aumento de las exportaciones, las mejoras en los manejos de los huertos y la incorporación de tecnología, este rubro, que durante años ocupó lugares secundarios entre los cítricos chilenos, apunta a seguir creciendo en los próximos años.

LUIS MUÑOZ G.



“Por eso Chile debe mantener muy buenos parámetros de calidad y consistencia y de esta forma mantener su competitividad”, afirma Monserrat Valenzuela.

“Y calidad en la práctica significa dar con una fruta que dé jugo, tenga acidez y un tamaño aceptable, y que sea limpia, sin fumagina ni escamas”, complementa Andrés Puebla.

UN CICLO VIRTUOSO

Según Gonzalo Vargas, la clave para enfocar el negocio en la exportación es dar un giro en 180° respecto de lo que se hace tradicionalmente, donde es normal ver fruta colgada en los árboles durante los meses de invierno para ser cosechada más hacia la primavera.

“Hay que lograr en huerto un ‘ciclo virtuoso temprano’, lo que implica terminar la cosecha a más tardar a fines de junio, de modo de exportar a destino solo fruta de cali-

dad. En esos momentos hay mejores precios, los cuales pueden alcanzar cerca de US\$ 1 por kilo”, indica.

Lo anterior se logra realizando un cambio en los manejos y llevando a cabo, por ejemplo, el adelanto de la floración para agosto-septiembre, aumentando el porcentaje de fruta que se cosecha en marzo y abril. De igual forma es importante deshacerse de la fruta que quede en el árbol posterior al 15 de junio.

“Para eso hay que podar temprano, de modo que la planta se descargue y se recupere y se ponga a florecer en agosto. El botón de agosto y septiembre es la fruta más cara de la temporada. Pero si tenemos el huerto lleno de fruta en junio, julio, agosto y septiembre, los huertos no florecerán y nos farearemos la mejor parte de la temporada”, explica el asesor.

EL FACTOR GENÉTICO

Otra de las claves es usar la gené-

tica adecuada.

En el último tiempo la industria se centró en la búsqueda de variedades con mayor productividad, menos espinas, y, sobre todo, reflorescencia, característica que le permite a la planta tener una segunda floración, y una cosecha en invierno y verano.

De esta forma, comenzaron a ganar terreno variedades como Fino 49, Eureka, Eureka Frost, Messina y, más recientemente, Benjamín Andes.

A pesar de las distintas opciones existentes, Gonzalo Vargas comenta que los productores están obsesionados con la variedad Eureka, lo que a la larga puede ser un problema, debido a que si esta no es bien manejada, puede generar fruta de bajo calibre y con otros problemas que la pueden dejar fuera del negocio de exportación.

Otro aspecto importante es trabajar con un portainjerto que se adapte a los desafíos del productor.

En ese sentido, los expertos concuerdan en que hoy el patrón más utilizado en el país, por lejos, es el *Citrus macrophylla*, el cual es sensible a nemátodos, heladas y asfixia radicular, entre otras cosas.

Gonzalo Vargas explica que la planta de limón sobre este patrón suele ser más precoz y vigorosa, aunque también produce una fruta que no es de gusto de los consumidores, por lo que plantea que no es buena idea abusar de *Citrus macrophylla*, a menos que se desee trabajar en suelos con problemas calcáreos.

Advierte, además, que “cuando se arranca un huerto con nemátodos y se vuelve a replantar sobre *Citrus macrophylla*, sin hacer tratamiento de suelo, estos atacarán muy rápido. Por lo mismo, en esos casos lo mejor será utilizar otro portainjerto”.

Cabe destacar que en la actualidad también se encuentran disponi-

bles otros portainjertos como Carrizo y Citrumelo. Este último, el segundo más usado, es tolerante a nemátodos, menos sensible a heladas y genera buen vigor a la planta, aunque es sensible a cal activa.

Sin embargo, Juan Pablo Toledo, gerente de viveros de Vivero San José, explica que hay que tener cuidado, ya que Eureka, la variedad más plantada en el país, es incompatible con Citrumelo. Agrega que hoy también se están probando otros portainjertos como Benton, el cual —por lo que se ha visto en otras latitudes— tiene tolerancia a nemátodos y genera buenas producciones.

UN HUERTO PREPARADO

Los expertos también enfatizan en la necesidad de que los productores tengan un huerto moderno, que permita realizar las distintas labores de forma más eficiente.

Mencionan que uno de los grandes desafíos es facilitar la cosecha, con menor costo, y que, en el caso de la fruta de exportación, debe llevarse a cabo con tijeras.

Para ello, dicen los expertos, es fundamental, entre otras cosas, realizar buenas podas en los huertos.

Andrés Puebla, por ejemplo, dice que un sistema de poda que funcione bastante bien es el de puerta que contempla la remoción de un brazo productivo, con el fin de dejar una apertura en el árbol con dirección oriente hacia la entrehilera, lo que permite que las aplicaciones sean más eficientes y facilita la cosecha. Por su parte, Gonzalo Vargas destaca que, en caso de que sea necesario y se pueda, se cuente con sistemas de control de heladas, sobre todo si la plantación se encuentra en algún lugar expuesto a ellas.

De hecho, el asesor cuenta que varios de sus asesorados están estableciendo proyectos en distintos lugares de la Región de Ñuble, los cuales están expuestos a heladas.

“En esos lugares estamos usando variedades Eureka y Messina y control de heladas en altura, lo que ha funcionado bastante bien”, afirma.

Si bien Andrés Puebla reconoce que esta puede ser una opción, lo ve poco viable debido a que implica una alta inversión.

“Por ahora eso no es algo que se pague”, sostiene.