



Histórico envío de uvas orgánicas a Estados Unidos marca un hito en la fruticultura sustentable regional

Se trata de 6 contenedores en un contexto de escasez hídrica, donde la diferenciación y el valor agregado son claves para una fruticultura más sostenible y rentable, siendo la producción orgánica una opción para los productores locales.

ca no es una moda. «Hoy en día, los consumidores más jóvenes, que utilizan plataformas digitales para hacer compras, buscan alimentos con

menor carga de químicos. Europa lleva años liderando esta tendencia, y ahora en Estados Unidos también se está consolidando. Los su-

permercados ya destinan espacios exclusivos para fruta orgánica, lo que demuestra el crecimiento de este segmento», sostuvo el profesional.

► PROCESO LENTO

La variedad exportada en este primer embarque corresponde a la cepa patentada Allison, que ha destacado por su calidad, rendimiento y aceptación en mercados internacionales, y por su buena adaptación a las condiciones locales. De hecho, según datos de ODEPA y Frutas de Chile, actualmente es la variedad roja más plantada y exportada de nuestra región.

El éxito de esta exportación abre nuevas posibilidades para los productores de la Región de Coquimbo, quienes ven en la

producción orgánica una alternativa sostenible y competitiva para enfrentar los desafíos del cambio climático y la escasez hídrica. Pese a ello, el proceso de conversión a la producción orgánica no es inmediato, ya que, de acuerdo a Sierra, se requiere un período de transición de al menos tres años para obtener certificaciones que validen el cumplimiento de las normativas internacionales y, además, el productor debe considerar que no todas las variedades de uva sirven para el modelo orgánico.

Por primera vez en la historia de Chile, seis contenedores de uva de mesa orgánica fueron enviados a Estados Unidos y se trata de fruta producida en la Región de Coquimbo, gracias al trabajo de las empresas Agrícola Angostura (Ovalle) y Agrícola Cerrito (Pisco Elqui), a través de la exportadora Subsole, y aprovechando la entrada en vigencia del Systems Appro-

ach con el país norteamericano.

Si bien el volumen exportado es pequeño, no es menor que los precios por la uva orgánica son, en promedio, de 2 a 3 veces más que el de la fruta convencional.

Carlos Sierra, encargado técnico de uva de mesa de Subsole, destacó que los mercados están cambiando y la demanda por fruta orgáni-