



Exceso de fruta destapó una advertencia latente

¿Tocaron techo las cerezas chilenas?

El asesor Walter Masman, plantea la necesidad de repensar estrategias en las zonas tempranas que producen el fruto, apuntando a que podrían predisponer la oferta de las demás zonas. Calidad y tecnología deben ser la alternativa, ante un negocio que -dice-, se comienza a parecer cada vez más a un frutal más de la oferta de Chile.

POR MIGUEL PATIÑO

El negocio de las cerezas se apretó, y si bien gremios y especialistas han apuntado al exceso de oferta en China tras el récord histórico de producción de 125 millones de cajas de cerezas, es importante encontrar soluciones ante un producto que es considerado la 'gallina de los huevos de oro' de la fruticultura nacional.

¿Siguen existiendo oportunidades para el cerezo? De acuerdo al destacado asesor Walter Masman, sí, pero con una salvedad, "para la parte temprana".

"Todavía hay una muy buena ventana de hacer un muy buen negocio y lograr buenas rentabilidades", comenta Masman, aunque indica que, a medida que comiencen a existir más participantes, habrá más competencia en Zonas climáticas tempranas, y obviamente el que sea más temprano será el que saque el mejor partido de este negocio".

Entonces, ¿cuál es la clave para aprovechar esta ventana comercial? "El uso de tecnología, específicamente de cubiertas plásticas que permitan 'modificar' el clima bajo ellas".

COMPETENCIA ENTRE ZONAS TEMPRANAS

Las Zonas tempranas no necesariamente están hacia el norte de Chile: si bien la región de Coquimbo, específicamente Ovalle, ha crecido mucho en la última década, también se reportan microclimas que permiten cosechas tempranas y que incluso compiten con el norte, como las regiones de Valparaíso, O'Higgins e incluso el Maule.

"Las primeras Santinas que salen en Chile son de la región de O'Higgins, en localidades como Malloa o Pichidegua, donde efectivamente logran ese adelanto producto de la modificación climática", detalla Masman, añadiendo que eso generará cada vez más competencia entre Zonas tempranas, a razón del crecimiento de los sistemas de cubiertas, que se estima en 2.000 ha por año.

-¿Qué deben hacer las Zonas tempranas como Coquimbo para mantenerse competitivas?

-Hay dos factores relevantes. Uno es generar un cambio desde el punto de vista varietal, que permita salir con variedades más tempranas que las actuales. Y, por otro lado, forzar de la misma manera el uso de modificación de clima, de manera que permita que el clima que ellos tienen, que los favorece fuertemente, les permita cosechar aún más adelantados, para tener cosechas en torno al 15 o 20 octubre de manera más consistente. Hemos visto que, tanto en Ovalle como en otras Zonas tempranas, por el efecto climático, se han generado cosechas más tardías producto de lo frío que son los meses de octubre, particularmente, no permitiendo en muchos casos el adelanto de variedades como Brooks o de la misma Santina. Creo que, si queremos mantener ese diferencial por un aspecto climático que tienen ellos, tiene que ver con el uso de tecnología, sino las otras Zonas van a aventajar a la

región de Coquimbo y empezarán a hacer más potentes desde lo temprano. El agricultor que el día de mañana concentre su producción entre las semanas 45, 46 y 47 tiene una mayor posibilidad de que el negocio le sea más rentable. El norte al quedarse dormido puede quedarse atrás, y si bien seguirá siendo un buen negocio porque estar ahí todavía te beneficia, pero cada vez más podrán ir perdiendo terreno

-¿Ves intención en la gente de Zonas tempranas de invertir en cubiertas?

-Creo que sí. Ahora, el productor que hoy es temprano, se verá, en cierta medida, 'obligado' a tratar de adelantarse un poco más con la finalidad de poder sacar partido a la zona climática en la que se encuentra. Posicionarte una semana antes, en la parte temprana de la temporada, pasará a ser absolutamente relevante, desde la semana 47 para atrás. También hay un factor que afecta en lo varietal también, porque claro, una Lapins, por más que la quiera adelantar, probablemente no la vas a sacar antes del 20 de noviembre, donde ya existe una cantidad importante de fruta cosechada.

OBLIGACIÓN DE MANTENERSE COMPETITIVO

De acuerdo a Masman, sí hay oportunidades, "siempre y cuando se alejen del volumen que inundó China en las semanas que anteceden al Año Nuevo Chino, que es donde apunta cerca del 90% de la cereza producida. En lo temprano todavía queda mucho por hacer, sabiendo que ante la poca oferta de esa ventana hay buenos precios", sostiene

-Plantar variedades que 'aseguran la caja', como Lapins, en zonas ultra tempranas, ¿es un error?

-En un año como este, donde se marcan diferencias tan relevantes entre variedades, entre

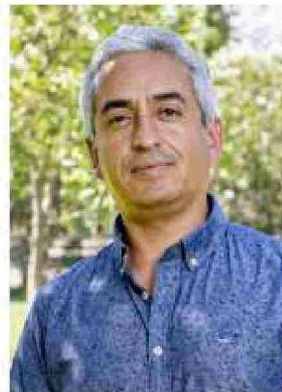
calibres y entre los potenciales genéticos que cada variedad otorga, queda muy de manifiesto que hay que sacar partido a la zonificación. Es decir, producir las variedades de acuerdo a lo que son. No sacamos nada con producir una variedad temprana en un lugar de media estación o tardío, porque probablemente pierde todas las posibilidades de competir en relación con las variedades ya existentes. Sin embargo, una variedad que es temprana en un lugar temprano tiene mucha ventaja producto de la baja competencia con la que se va a encontrar. Y si esta variedad posee ciertas características como, por ejemplo, que tenga un buen comer, un buen calibre, inmediatamente comienza a sobresalir con respecto a la oferta que existe. Y de la misma manera, colocar una variedad tardía o de mediana estación en una Zona temprana, porque esa variedad por mucho que uno la quisiera adelantar, no se adelanta más allá de lo que le puede otorgar el sistema, por lo tanto va a pasar a estar dentro del gran volumen de cosecha.

-Un productor de Lapins de Ovalle, ¿qué ganancia tiene en producir esa variedad allí?

-Probablemente lo único bueno es que produce un buen volumen. Está claro. Sin embargo, su fecha de cosecha pasa a ser similar a lo que pueda producir un productor en la Zona central, que logra salir probablemente entre un 20 o 22 de noviembre hasta un 25 de noviembre, con todo el volumen de Santina del mundo. Creo que no tiene una gran posibilidad de competir. La idea de la zonificación es que si usted es temprano, produzca variedades tempranas y, ojalá, dentro de una oferta varietal que tengan características superiores.

EL NUEVO ESCENARIO CHINO

-Visto lo que pasó en China esta temporada, ¿sólo hay espacio para fruta de alto ca-



“Ya no estamos en el negocio de antes, uno ve que el productor ya se comienza a preocupar”.

.....
 Walter Masman.

libre y calidad para el futuro en China?

-La oferta que tuvimos, prácticamente casi cerrando la temporada con casi 125 millones de cajas, con tanta abundancia y tan concentrada, hoy día prevalece la fruta de alta calidad. Y ahí, literalmente el calibre es uno de los aspectos más relevantes y que el cliente demanda. Cuando tenemos una fruta de buen calibre, el negocio inmediatamente cambia, drásticamente. Lamentablemente, lo que hoy está pasando de largo es que hay una exageración con respecto a eso también, porque se le está pidiendo calibres muy grandes a variedades que genéticamente no tienen una posibilidad de llegar con tanta abundancia a esos tamaños. Santina es una variedad que calibra entre promedio 28-30 mm, y ahí va a estar la media de las Santinas de Chile. Lograr tener una Santina sobre los 30 mm hacia arriba cuesta mucho, y a lo mejor el productor lo va a tener, pero es difícil que eso sea la media, logrando por

otro lado el equilibrio productivo, que es el volumen que se necesita para que esto sea rentable.

-El embajador de China en Chile ha señalado que seguirán creciendo y que seguirán habiendo oportunidades para las cerezas. ¿Lo ves tan así?

-Lograr producir un kilo de cerezas, en términos promedio, le cuesta al productor entre US\$1,5 y US\$1,75 por kilo, en eso está el costo de producción. Y hoy día uno se está dando cuenta que hay precios de algunas variedades como Lapins o Regina que el kilo se está pagando a un dólar, entonces el retorno que hoy se prevé para algunos productores, es en torno a US\$1 o US\$1,5 por kilo. Debemos ver hasta dónde se sostiene el negocio. Se comienza a notar que ya no estamos en el negocio de antes, uno ve que el productor ya se comienza a preocupar, y deberán ejecutar acciones para que su rentabilidad cuadre. Desde ya, la cereza es un frutal más, con ciertas particularidades del punto de vista de la demanda que tiene con un país grande como es China, pero por lo mismo también está obligada a bailar la música que ponen los chinos, sobre todo si le entregas el 95% del volumen a ellos.

-¿Tocamos techo?

-Creo que sí, definitivamente. El exceso de fruta es uno de varios factores, probablemente también es la calidad de la fruta. Lo que hemos visto es que sí hemos cumplido con eso. El receptor tiene fruta sana, rica, grande, firme. Ahora, mi hipótesis es que no sé si estamos cumpliendo con esos mismos parámetros en lo temprano. Porque si no estamos cumpliendo con lo mismo, eso puede determinar o predisponer la demanda de las semanas y los meses que siguen. En la parte temprana, creo que se está enviando fruta que le pueden faltar grados brix, que les pueda faltar más calibre, que le puede faltar color, con tal de mandarla rápido. Ra