



Fuente: Frutas de Chile. Elaborado por Decofrut.

APROBACIÓN DE SYSTEMS APPROACH PARA UVA DE MESA EN EE.UU.:

Menores costos e impulso a inversiones

La implementación en la temporada 2024-25 requerirá de un trabajo importante a nivel de predios y plantas de embalaje, pero permitiría bajar costos al no fumigar y asegurar ingresos por una venta más fácil.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“**E**stamos contentos. Por décadas buscamos que nuestras uvas de mesa ingresaran sin fumigación a Estados Unidos. Por eso la aprobación del *systems approach* es muy relevante. Estamos conscientes de que no es un proceso automático y que los agricultores van a requerir inversiones y capacitación”, sostiene Rodrigo Susaeta, presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Copiapó.

El dirigente agrícola de la Región de Atacama recuerda que en el momento de mayor producción el valle de Copiapó llegó a tener cerca de 7.000 hectáreas de uva de mesa, mientras que hoy ronda las 4.800 hectáreas.

Un poco más al sur, en la

Región de Coquimbo, el ambiente también es optimista. “Creo que todavía no hemos dimensionado el impacto que va a tener la aprobación del *systems approach*. Hoy competimos en desigualdad con otros países. Al fumigar, se afecta la vida de poscosecha de nuestra fruta”, afirma María Inés Figari, presidenta de la Sociedad Agrícola del Norte.

“Va a ser una medida gravitante, especialmente cuando el mercado esté lento. Es algo que se da a veces en mar cuando se acumula una gran cantidad de fruta que llega desde Chile”, afirma Manuel José Alcaíno.

La señal del gobierno de Estados Unidos de aprobar un *systems approach* para la uva de mesa chilena es vista como un avance histórico por parte de los exportadores.

“Se trató de un proceso de negociación que demoró cerca de 25 años. No solo nos permitirá entregar a los consumidores e importadores estadounidenses fruta de mejor calidad y condición, sino que también significa mejorar la competitividad de la uva de mesa chilena frente a otros proveedores en Estados Unidos. Deseamos agradecer a todas las autoridades de Gobierno que participaron en la materialización de este logro”, afirma Miguel Canala-Echeverría, gerente general de Frutas de Chile.

MAYORES EXIGENCIAS

Según las cifras oficiales, en la temporada 2023-24 Chile exportó alrededor de 64 millones de cajas de uva de mesa, de las que 40 millones se enviaron a EE.UU. De ese

grupo, 15 millones de cajas fueron de las regiones de Atacama y Coquimbo y la parte norte de la de Valparaíso, en las que se implementará el *systems approach*.

Hasta ahora, toda la uva de mesa proveniente de Chile debe fumigarse al desembarcar. Como ese procedimiento exige que la fruta esté en torno a los 16 °C, y también para ahorrar tiempo, en los barcos se subía la temperatura de las uvas de mesa. Aunque luego de fumigar se volvía a enfriar, nunca se llegaba al frío inicial y el producto sufría un deterioro mucho más rápido que las uvas de Perú, la principal competencia para Chile, que ya contaba con el beneficio. No es de extrañar que los encargados de compras de las cadenas de supermercados norteamericanos vieran con mejores ojos las uvas peruanas.

La aplicación del *systems approach* —retardada por EE.UU. por el tratamiento de los quesos de ese país en Chile— eliminará la fumigación en destino a cambio de una serie de procedimientos en origen para evitar la presencia de *Brevipalpus chilensis* y *Lobesia botrana* en los envíos.

En el acuerdo original, alcanzado a fines de 2022 y tras poco más de 20 años de tramitación, se estableció que los huertos se inscriban cada año y que deben ser considerados como de baja presencia de plagas, para lo cual el SAG tomará muestras al azar dentro de treinta días antes de la cosecha. Si una sola de las muestras es positiva frente a las plagas, el huerto no puede ser declarado como de baja prevalencia en esa temporada.

El manejo de poscosecha debe ser en empaques aprobados por el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) y que se debe desechar cualquier fruta que

muestre signos de daños. Además, se deben enviar muestras de los embarques de uva de mesa a un sitio de inspección sanitaria aprobado por ese organismo en coordinación con el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

En Atacama y Coquimbo, la aplicación del *systems approach* será más fácil, pues hay una escasa presencia de *Brevipalpus chilensis* y *Lobesia botrana*.

Sin embargo, en la Región de Valparaíso la superficie potencial será menor, pues se

aplicará solo a aquellos huertos que están fuera del área regulada de *Lobesia botrana*. Hoy solo el 8% de la superficie, básicamente en la zona norte de la región, podría postular al *systems approach*.

IMPACTO POTENCIAL

En Frutas de Chile ven un importante potencial de crecimiento para las exportaciones de uvas de mesa.

“Podríamos llegar a envíos de entre 20 y 25 millones de cajas sin fumigación a Estados Unidos, lo cual también

se vería potenciado con el crecimiento que estamos teniendo en los envíos de uvas de mesa de variedades nuevas, las cuales la temporada 2023-2024 representaron el 62% del total de nuestros envíos de esta fruta. Se potencian las inversiones con el efecto positivo en el empleo y permitiendo al sector poder transitar hacia la producción orgánica”, sostiene Miguel Canala-Echeverría.

En Rabobank explican que la puesta en marcha puede cambiar los números del nego-

cio de la uva de mesa nortina.

“Sería otra realidad en cuanto a una mayor competitividad y un posible mejor precio para la oferta de Chile de estas regiones. Al hacer el negocio más atractivo podría ayudar a recuperar parte de la superficie perdida en los últimos años. Además, ayudaría a abordar el mercado de mejor manera frente a vaivenes en la oferta, como ocurrió en la última temporada”, sostiene Gonzalo Salinas, analista sénior de Rabobank.

Salinas sostiene que hay

que tener tres factores en consideración sobre el impacto de la apertura sanitaria. El primero es el nuevo precio de venta que podrían obtener las uvas considerando solo la mejor calidad al evitarse la fumigación. El segundo es el nivel de abastecimiento, pues la campaña de Perú está extendiéndose cada vez más. El tercero es que existe un mayor conocimiento sobre las nuevas variedades con *royalty*, por lo que eventuales nuevos proyectos funcionarán mejor.

En tanto, Juan Carlos Valenzuela, gerente de producción de Dole Chile, agrega el ahorro para los agricultores de no tener que fumigar. “Tendremos una logística más expedita en destino, un beneficio económico por menor costo y todo apuntando a una mejor llegada de la fruta. También vemos la posibilidad y esperanza de seguir ampliando el *systems approach* hacia otras comunas, lo que sin duda sería un mayor alivio para la industria de uva de mesa”, sostiene.