

Alta demanda reactiva a los viveros

Tras varias temporadas de caída, la demanda por plantas resurgió en 2024. Los excelentes resultados de la última campaña exportadora de fruta fresca, sumados a la menor incertidumbre política y dos años de buenas lluvias han revivido las inversiones, las que habían estado frenadas desde 2020.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“**H**a mejorado el ánimo de los productores y se nota en la demanda por plantas en 2024. Para los viveros es muy positivo, pues veníamos de temporadas catastróficas que significaron pérdidas millonarias, incluso obligando a algunos de ellos a salir del mercado”, afirma Cristián Pichuante, presidente de la Asociación de Viveros.

El dirigente, que también es fundador de VitroMaule, explica que hasta 2019 el negocio de los viveros vivía un momento expectante, con una demanda fuerte y con una apuesta de las empresas por producir más plantas vislumbrando la demanda futura. Sin embargo, luego se encadenó una serie de problemas que golpearon las ventas: la pandemia, la sequía en el Norte Chico, el encarecimiento e incertidumbre de la logística naviera y los procesos constituyentes.



FRANCISCO JAVIER OLEA

Cada uno de esos factores aportó lo suyo para frenar las inversiones en la fruticultura. Hace un par de años se llegó al punto más bajo y algunas empresas viverísticas tuvieron que salir a vender a precios reducidos y destruir plantas que no pudieron comercializarse. El golpe a las finanzas de los viveros fue durísimo.

Sin embargo, el péndulo comenzó a volver el año pasado. Los precios de los fletes retornaron a niveles normales, lo que ayudó a recuperar la rentabilidad de los agricultores. En todo caso, aunque había

brotos verdes, no se podía hablar todavía de una recuperación de la fruticultura.

El panorama sí cambió con la llegada de la temporada exportadora 2023-2024. Los buenos resultados en la mayoría de las especies frutícolas volvieron a capitalizar a los agricultores, además el escenario político local asoma más tranquilo que años anteriores y las lluvias otoñales aseguran el riego para la primavera y el verano.

“Hoy se ve un optimismo que contagia. Es una sensación totalmente distinta a la de los años que recién



VIVEROS DE CHILE

Los viveros por estos días deben programar su producción para 2025.

pasamos. La fruticultura tiene un nuevo impulso gracias a que los agricultores han podido hacer caja. Hay mayor confianza por parte de ellos en su actividad”, afirma Jorge Valenzuela, socio del Vivero Nueva Vid.

No obstante, en el negocio de los viveros los desafíos son importantes: desde seguir al día frente a los nuevos desarrollos genéticos, hasta asociaciones para dividir tareas y lograr una mayor especialización por especie, así como despejar la incógnita de qué tanto impulsar la producción de plantas con miras a la posible demanda de 2025.

CAMBIO DE ESCENARIO

La temporada frutícola 2023-2024 partió con bastantes dudas. El invierno fue relativamente cálido, lo que privó del receso ideal a las plantas; más encima, un par de lluvias en primavera acentuó el peligro de baja en la producción.

Las cerezas fueron las primeras en anunciar lo que realmente iba a pasar en el resto de la temporada. Aunque los volúmenes fueron me-

nores a los potenciales, sí se obtuvo una producción importante. Sin embargo, la clave fue la buena calidad lograda, lo que permitió una ágil venta de ese producto en China.

En la uva de mesa, EE.UU., por lejos el principal mercado, estuvo desabastecido durante la temporada por la fuerte baja de las producciones de California y Perú. De hecho, los precios fueron históricos y la demanda fue tal que incluso se exportaron calidades que antes no se enviaban, pues los importadores así lo exigían.

En manzanas, kiwis y carozos, en mayor o menor medida, la demanda también fue sólida. En los arándanos sí hubo más sombras. Sin embargo, todos los agricultores se beneficiaron de un dólar alto, que superó con creces los \$900.

Mientras tanto, la mayoría de los insumos, como empaques o fletes navieros, aterrizaron respecto del *peak* marcado en plena pandemia.

“En la temporada 2023-2024 se obtuvieron retornos históricos en las uvas y las cerezas. Los manzanos también anduvieron bien. Eso ha ayudado a levantar las confianzas de los productores y a activar la demanda por plantas”, afirma Felipe Massanes, gerente comercial y de producción de Univiveros.

El ejecutivo explica que la demanda por plantas comenzó a despegar en febrero y marzo. Sin embargo, para los viveros este año ya era una carrera corrida. La producción de material vegetal se programa como mínimo



Chile tiene un alto estándar de calidad en su oferta de plantas.

con un año de anticipación. Por eso hoy la demanda supera a la oferta. “Los agricultores ‘se hicieron chupete’ las plantas. Se ha producido cierta ansiedad por plantar. Quedan muy pocas disponibles y los viveros ya se están preparando para 2025”, afirma Massanes.

Hay que tener en cuenta que hay una brecha productiva que se acrecentó en los años de las vacas flacas.

Tras varios años de escasas inversiones en nueva genética, los huertos necesitan renovarse para reemplazar cuarteles envejecidos y de producción a la baja.

También es cierto que la oferta de nuevas variedades —que generan más kilos por hectárea y se adaptan mejor a los requerimientos de calidad de los consumidores— no deja de aparecer en las vitrinas de los obtentores de vegetales. Así lo han demostrado los buenos resultados de las nuevas uvas de mesa.

Las lluvias de 2023 y en lo que va del otoño e invierno de 2024 también ayudaron a tranquilizar a los agricultores, que venían de una sequía de más de una década y que había golpeado muy duramente a los valles de Limarí y Elqui, pero que también había debilitado la producción en especies como los nogales en el Maipo por el aumento de las sales en el agua de riego.

“También ayuda el que se vea un menor grado de incertidumbre en el país. Los procesos constitucionales, especialmente el primero, afectaron a la fruticultura, pues temas como los derechos de riego se veían afecta-

“Sería interesante explorar la situación de Holanda, que es líder en la producción de plantas, tiene un gran control y es ágil en la introducción de variedades”.

GASPAR GOYCOOLEA
 PRESIDENTE DEL GRUPO HIJUELAS

“En la temporada 2023-2024 se obtuvieron retornos históricos en las uvas y las cerezas. Los manzanos también anduvieron bien”.

FELIPE MASSANES
 GERENTE COMERCIAL Y DE PRODUCCIÓN DE UNIVIVEROS

“Para los viveros es muy positivo, pues veníamos de temporadas catastróficas que significaron pérdidas millonarias, incluso obligando a algunos de ellos a salir del mercado”.

CRISTIÁN PICHUANTE
 PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE VIVEROS

“Hoy se ve un optimismo que contagia. Es una sensación totalmente distinta a la de los años que recién pasamos”.

JORGE VALENZUELA
 SOCIO DEL VIVERO NUEVA VID

dos. No era un ambiente propicio para hacer inversiones”, afirma Cristián Pichuante.

CAMBIO VERTIGINOSO

La recuperación del negocio de viveros no oculta que se vienen desafíos muy importantes.

El más urgente es determinar cuánto empujarán la oferta de plantas para la próxima temporada. El desarrollo parte ahora con la reproducción del material genético de base. Una correcta determinación de cuál será la demanda puede determinar que una empresa tenga excelentes resultados y deje rápidamente

te atrás varios años malos o se hunda aún más.

No es un misterio que un gran número de viveros viene de una complicada situación financiera. Por eso sobreestimar la demanda futura puede ser un tiro de gracia.

Hay que recordar que un número importante de viveros de menor tamaño tuvieron que cerrar en los años recientes.

Sin embargo, un crecimiento demasiado conservador en la oferta de material vegetal puede significar dejar una gran cantidad de dinero sobre la mesa y que se la pueden llevar eventuales competidores.

NUEVA GENÉTICA

En ANA Chile, empresa formada por un grupo de viveros para asegurar la llegada de nueva genética al país, afirman que hoy los agricultores deben enfrentar un clima adverso y cambiante que amenaza las plantaciones, con inviernos secos y cálidos, primaveras frías y lluviosas, y veranos extremadamente calurosos. “El contar con variedades más resilientes y mejor adaptadas a estas condiciones representa una gran ventaja para los productores”, sostienen.

Las alternativas en nectarines, ciruelos, manzanas, vides y cerezos, entre otros rubros, son grandes, con focos que van desde la mejor adaptación a las características climáticas, tiempo de cosecha o factores de gusto o de vida de poscosecha.

En la compañía destacan que en el caso de los cerezos las variedades como Nimba, Sweet Aryana, Pacific Red o Areko son alternativas de crecimiento y renovación de superficies, ante un volumen de producción nacional en constante crecimiento y los buenos precios alcanzados en la parte temprana de la temporada.

Además, las empresas del sector tienen que estar muy al día en los nuevos desarrollos genéticos, porque la velocidad con la que aparecen ha aumentado.

“En la fruticultura pasamos de cambios que tomaban décadas a ser anuales. En la medida en que estás en un rubro consolidado, como lo es la mayoría, el elemento que da estabilidad a los agricultores es la genética”, sostiene Gaspar Goycoolea, presidente del Grupo Hijuelas.

El empresario es explícito en afirmar que los viveros tienen una gran responsabilidad con los agricultores para validar su oferta en las condiciones locales de las nuevas variedades. Es un proceso que puede tomar cinco o seis años, pero que ayuda a disminuir la posibilidad de problemas.

Cristián Pichuante cree que uno de los pocos beneficios de los complejos años que pasó la industria es que motivó la salida de oferentes de plantas con menor estándar de calidad.

“Algunos se metieron al negocio cuando estaba bueno y les hacían daño a los viveros profesionales, pues su oferta no era la mejor en cuanto a calidad fitosanitaria”, afirma Pichuante.

También es relevante que los viveros tuvieron que volverse muy eficientes en todos sus procesos para poder sobrevivir en los años recientes.

AGILIZAR INTERNACIÓN

Respecto a los desafíos futuros en el rubro hay un interés por agilizar la internación de nuevo material vegetal.



La renovación varietal en cerezos potencia las exportaciones.

“Los viveros somos los principales interesados en que no ingresen enfermedades que dañen a la fruticultura porque vivimos de ella. Hoy toma un tiempo importante ingresar nueva genética. Sería interesante explorar la situación de Holanda, que es líder en la producción de plantas, tiene un gran control y es ágil en la introducción de variedades. Cada año que se ahorra beneficio al negocio frutícola”, sostiene Gaspar Goycoolea.

También hay conciencia de que las bases del mercado cambiaron, lo que obliga tanto a una especialización como a las alianzas entre viveros.

La velocidad de innovación de los genetistas es mucho mayor de lo que era solo una década atrás, por lo que es difícil seguir el ritmo si no hay un alto grado de especialización.

Sin embargo, la concentración en un rubro atenta contra la viabilidad en el largo plazo del vivero ante los vaivenes del mercado. Por eso, establecer mayores niveles de trabajo en conjunto puede ayudar a enfrentar esos momentos.

Maritri Lapuente, directora ejecutiva de la Asociación de Viveros, pone el acento en el potencial de las empresas chilenas para exportar. Explica que su gremio desde 2012 generó una estrategia de comercialización fuera de las fronteras gracias al Concurso Silvoagropecuario de ProChile. En 2023 se llegaron a exportar alrededor de US\$ 21 millones versus los US\$ 11 millones de 2012, llegando a ocupar el lugar número 26 en el ranking mundial de países exportadores de plantas.

“Los principales destinos de exportación del último año fueron Perú, Brasil y México. En tanto, los principales productos de exportación son las plantas de arándanos, seguidos de frutillas y de vides. Cabe destacar la importante apertura de mercado de plantas de vides a Brasil que se llevó a cabo el 2022, lo que hizo que aumentara y se realizarán exitosas exportaciones de plantas chilenas a este mercado el último año. En arándanos, se alcanzó un volumen de exportación de más de 10 millones de plantas el 2023, donde su principal mercado, Perú, recibió alrededor del 70% de los envíos chilenos de este producto”, sentenció Lapuente.