



Cerezas orgánicas, una alternativa para recuperar competitividad

Además de precios atractivos, que pueden llegar a US\$ 10-12 por kilo de fruta fresca, esta es una buena alternativa de diferenciación.

LUIS MUÑOZ G.

La estrepitosa caída de los precios de las cerezas en China durante la última temporada dejó de manifiesto la necesidad de realizar cambios profundos a una industria creció de manera descontrolada.

Si bien para la mayoría ahora el foco es mejorar la calidad y el calibre, hay un grupo pequeño que está apostando por la producción de cerezas orgánicas, un negocio casi inexistente en Chile, pero que tiene un importante potencial de crecimiento y que puede alcanzar precios muy atractivos en el mercado, tanto para exportación en fresco como para congelado.

“Esto no es para nada nuevo, existe hace mucho tiempo. De hecho, antes teníamos mayor superficie de cerezos orgánicos y producíamos mucho más, pero con la explosión y los altos precios de China, el

interés se volcó a mandar fruta convencional. Pero en el último tiempo el interés por los cerezos orgánicos volvió, y eso lo noto en que muchos me están preguntando por el tema”, afirma José Antonio Benavente,

asesor y comercializador de productos orgánicos.

El experto no tiene dudas de que en los próximos años las 127 hectáreas que el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) dice que existen en Chile au-

mentarán de manera considerable.

LOS PROBLEMAS

“La última temporada le retornamos a nuestra agrícola alrededor de 3,5 dólares por kilo, cifra que en

años anteriores ha sido mayor”, comenta Giovanna Paredes, gerenta general de Montes de Molina, empresa que tiene más de 300 hectáreas de frutales orgánicos —45 de ellas de cerezos— en Molina, Maule.

Para los especialistas, una de las grandes ventajas del congelado es que se utiliza casi toda la fruta, sin importar si es grande o chica, si tiene pedúnculo o no. Solo se requiere que esté certificada como orgánica y cumpla con un mínimo de grados brix y color. Además la cosecha es mucho más barata.

Pero por estos días, son varios los productores que se están planteando la idea de exportar cerezas orgánicas en fresco a mercados como Estados Unidos, donde se puede llegar a pagar entre 10 y 12 dólares por kilo.

Una es Lorena Sepúlveda, productora de la zona de Sagrada Familia, en la Región del Maule, quien cuenta con cerca de 10 hectáreas de



NO BUSCAN GRAN CALIBRE

El mercado para las cerezas orgánicas en fresco no busca fruta de gran calibre.

“De hecho, en orgánicos hay que cumplir con tener fruta de 28 mm, lo que no es muy difícil de lograr en variedades como Lapins sobre Colt”, explica Diego Romero.

Agrega que en la actualidad existen herramientas que permiten que las plantas experimenten crecimientos vegetativos adecuados en la temporada y se protejan de plagas y enfermedades relevantes.

José Antonio Benavente destaca que hoy existe una amplia gama de bioinsumos como el compost, las micorrizas y los trichodermas, entre otros, que ayudan a darle vida de nuevo al suelo, lo que resulta clave para el proyecto orgánico.

“Hay que tener claro que inicialmente las producciones serán menores, sobre todo los primeros tres años, cuando se realiza la transición. Estos productos no son inmediatos como los químicos, no son bomberos; requieren de un tiempo de adaptación, pero una vez que el suelo vuelva a tener vida y la planta se adapte, esto mejorará”, explica.

proceso, no es fácil que nos habiliten un lugar, ya que procesar fruta orgánica involucra una serie de requerimientos”, dice.

En la industria no todos están convencidos de que el mercado en fresco sea la mejor opción para las cerezas orgánicas. De hecho, en los últimos años, Copefruit y Greenvic, que mantenían ensayos de cerezas orgánicas, declinaron seguir adelante con sus proyectos. Entre las razones destacan

los problemas de poscosecha.

“Creo que el negocio orgánico no es una opción para el productor porque el potencial del producto es muy limitado, así como sus canales de comercialización. Considerando el gran volumen de Chile, el negocio orgánico seguiría siendo marginal. El negocio orgánico funciona (asumiendo que tengan canales de venta) para ventas locales y/o para productos que tengan gran potencial de

guarda sin necesidad de usar químicos”, explica un ejecutivo que prefiere mantener su nombre en reserva.

El asesor Diego Romero comenta que uno de los problemas de poscosecha que podrían tener es la presencia de hongos en las cajas.

“Sin embargo, en la actualidad el sector cuenta con una amplia gama de herramientas y productos que están en permanente evaluación para poder enfrentar con éxito este y otros problemas”, afirma.

Por ejemplo, Lorena Sepúlveda realiza todo el manejo fitosanitario de su huerto, incluido el control de *Drosophila suzukii*, con un pool de microorganismos que incluye hongos entomopatógenos, actinomicetos y bacterias benéficas.

“No disparo con un rifle, sino que con una escopeta que, a diferencia del primero, tiene muchas municiones”, ejemplifica.

Giovanna Paredes, por su parte,

comenta que su caso es el claro ejemplo de que con las herramientas disponibles se puede aspirar a tener una fruta con excelente poscosecha. De hecho, cuenta que en años anteriores ha enviado una pequeña porción de sus cerezas orgánicas en fresco a China, aunque etiquetada como fruta convencional.

“Y hemos visto es que la fruta llega súper bien a destino”, agrega.

En cuanto a los mercados, Europa ha ido perdiendo fuerza para la fruta orgánica. José Antonio Benavente comenta que por lo que le han dicho sus contactos, Europa ha disminuido este año en alrededor de 20% el consumo de productos orgánicos.

“China, por ejemplo, todavía no paga por la fruta orgánica y eso hay que tenerlo claro”, afirma Jean Paul Joublan, asesor experto en frutales.

Los expertos coinciden en que el mercado que está valorando estos productos es Estados Unidos.

cerezos orgánicos. “Si bien hemos ido aumentando nuestra producción, aún nos falta para llenar un barco o un avión”, señala.

Por ello, uno de los principales desafíos que tendrá este año será asociarse con otros productores para conseguir un volumen de fruta atractivo para los compradores.

Otro de los retos de cualquier productor orgánico que desee exportar cerezas orgánicas frescas al extranjero es la escasa disponibilidad de líneas de proceso, debido a que en plena temporada la mayoría se encuentra ocupada por la fruta convencional.

Es lo que le ocurre a Giovanna Paredes, quien tiene varios clientes en Estados Unidos que le han pedido que cerezas orgánicas frescas.

“Antes no lo hacía porque no tenía volumen. Ahora, con un aumento de nuestra producción, el tema ha sido dónde procesar esa fruta. A pesar de que somos socios en una línea de