

ANTONIO WALKER Y EL NUEVO ESCENARIO FRUTÍCOLA:

“Viene un ajuste importante para la cereza y el Maule debe liderar la calidad”

POR JUAN IGNACIO ORTIZ REYES
FOTOS RICARDO WEBER FUENTES

- El presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) analiza el fin de la era de los “precios de oro” en la cereza, el renacer de la manzana bajo nuevas genéticas y el potencial estratégico del Maule como corazón exportador de Chile.

La Región del Maule se encuentra en un punto de inflexión productivo. Con la temporada de cerezas cerrando capítulos complejos y la cosecha de manzanas iniciando su despliegue en los valles de la precordillera, la voz de Antonio Walker Prieto, líder de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), resuena con una mezcla de realismo y optimismo pragmático.

El sol de la tarde cae sobre los huertos de la zona central, pero la mente de Antonio Walker Prieto está a kilómetros de distancia, desglosando las cifras del último trimestre y proyectando los desafíos de un sector que, según sus propias palabras, “es el alma de Chile”. En esta entrevista, Walker desglosa los desafíos logísticos, climáticos y de mercado que enfrentan los agricultores maulinos, advirtiendo que la industria ya no tolera la mediocridad.

- Antonio, estamos dejando atrás la efervescencia de la

cereza para entrar de lleno en la temporada de la manzana. ¿Cuál es el diagnóstico para este rubro en el Maule?

“Estamos con expectativas muy positivas para la manzana, y eso es una gran noticia para nuestra región. Lo que ha ocurrido con este cultivo es un caso de estudio: Chile pasó de tener 42.000 hectáreas a nivel nacional a solo 20.000 hoy en día. Hubo un ajuste brutal. Sin embargo, de esas 20.000 hectáreas, unas 3.500 se destinan a la industria, dejándonos con 15.000 hectáreas dedicadas exclusivamente a la exportación”.

- Y ¿cómo se vislumbra esta reducción y su implicancia en la exportación?

“Esta reducción de la oferta, sumada a una demanda muy estable en lo que llamamos ‘el barrio’ —nuestro mercado en América Latina—, genera un escenario de precios y rentabilidad mucho más seguro”.



Antonio Walker es presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura y reside en Curicó desde fines de la década de 1980. “Es una tierra bendita para el sector agrícola”, dice con orgullo.

- ¿Por qué se dice que el Maule es el motor de este resurgimiento?

“Porque el Maule es, sencillamente, la principal región productora y exportadora de manzanas de Chile. Además, somos los que abrimos la temporada. Mientras que en la Región de O’Higgins prácticamente ya no quedan manzanas, el Maule se ha consolidado”.

- ¿Y cuáles son los mejores sectores?

“Especialmente en la precordillera —sectores como Huemul, arriba en Los Niches, San Clemente y Linares— se ha hecho una inversión genética impresionante. Hoy tenemos clones de Royal Gala con mucho mejor color, Granny Smith altamente productivos y variedades nuevas como Fuji y Pink Ladies con condiciones organolépticas

que el consumidor internacional valora mucho más. La manzana del Maule es más dulce y eso nos da una ventaja competitiva”.

- El cambio climático es una realidad innegable. ¿Cómo está reconfigurando el mapa de la manzana?

“Ha tenido un impacto directo. Hemos visto cómo variedades sensibles al golpe de sol, co-

mo la Ambrosia, Honeycrisp, Kanzi y algunos clones de Fuji, se han tenido que trasladar hacia el sur, específicamente a la Araucanía. En contraste, el Maule se está consolidando como el hogar de los clones mejorados de Gala, Granny Smith y Pink Ladies. Estamos aprendiendo a plantar lo que realmente se adapta a nuestro nuevo clima”.



El timonel nacional de los agricultores ve muy positivamente el nuevo “boom” del kiwi en la Región del Maule.

FIN DE “BONANZA FÁCIL”

- Pasemos al tema que más preocupa hoy. Se esperaba que el Año Nuevo Chino tardó beneficiara a la cereza maulina, pero los resultados parecen ser otros. ¿Qué pasó? “Ha sido una temporada tremendamente difícil. Teníamos la esperanza de que, al ser el Año Nuevo Chino el 17 de febrero, el Maule se vería beneficiado por sus cosechas más tardías. Pero la realidad nos dio un golpe de agua fría. Chile exportó 118 millones de cajas, por debajo del pronóstico de 125 millones. Aunque tuvimos mejor calibre y calidad que el año anterior, las expectativas no se cumplieron”.

- ¿Es un problema de oferta chilena o de la economía china?

“Es un tema de bolsillo. Aunque las estadísticas oficiales dicen que China crece al 5%, la realidad económica de las familias chinas es distinta: hay bajo poder adquisitivo. La gente dejó

de comprar productos caros. Por eso los calibres más pequeños, como XL y J, se movieron rápido; no porque fueran los favoritos, sino porque eran los únicos que el consumidor podía pagar”.

- ¿Y cómo se vislumbra el futuro?

“Esto nos deja una lección dolorosa para el Maule: ya no vamos a ver los precios de 4 o 5 dólares por kilo del pasado. Viene un ajuste importante, similar al que vivió la uva de mesa o la manzana”.

- Usted habla de un “ajuste”. ¿Qué significa eso para el productor de a pie en Curicó o Linares?

“Significa que tenemos que volvernos extremadamente profesionales para ser rentables. El modelo cambió. Ya no podemos apostar a producir 25 toneladas por hectárea de cualquier cosa. El nuevo estándar debe ser: producir 15 toneladas por hectárea, pero que el 85% sea exportable y que el 75% de esa

fruta sea de calibre 2J hacia arriba. Y lo más difícil: el costo de producción debe ser de 1,50 dólares por kilo. Los huertos que no tengan calidad, que tengan baja producción o variedades que el mercado ya no quiere —como Sweetheart, Skeena, Van, Lambert o Staccato— van a quedar fuera. El recambio varietal no es una opción, es una obligación de supervivencia”.

“CAJA DE CHOCOLATES” - ¿Es posible dejar de depender tanto de China?

“Es urgente abrir nuevos mercados, pero no es fácil. China sigue siendo nuestro principal destino, pero debemos explorar con más fuerza el sudeste asiático (Vietnam, Tailandia, Corea, Japón), donde hay 700 millones de personas. También Brasil y Estados Unidos siguen siendo atractivos si mejoramos la promoción”.

- ¿Y qué otros mercados abren esperanzas?

“Nuestra gran esperanza es India. Lo increíble de India es

que la cereza no paga aranceles para entrar, a diferencia de la manzana (50%), la nuez (100%) o el vino (150%). ¿El problema? La distancia. Mientras a China llegamos en 23-25 días con los Cherry Express, a India tardamos 45 o 50 días. Necesitamos mejor logística para conquistar ese mercado”.

- Usted mencionó que Australia y Nueva Zelanda logran mejores precios. ¿Qué hacen ellos que nosotros no?

“Homogeneidad. Ese es nuestro gran pecado. Para el consumidor chino, una caja de cerezas chilenas debe ser como una caja de chocolates: todas iguales, perfectas. Hoy, seguimos exportando “Categoría 2” y calibres pequeños que “ensucian” el mercado y bajan los precios del resto. Necesitamos un sello de calidad país y un acuerdo entre exportadoras para definir qué se envía y qué no”.

KIWI Y AGROINDUSTRIA

- No todo es manzana y cereza. El kiwi parece estar viviendo una segunda juventud en la Provincia de Curicó.

“¡Exactamente! El kiwi pasó por su propia crisis: de 13.000 hectáreas bajamos a 7.000 porque los precios cayeron de 3 dólares a 20 centavos. Muchos arrancaron sus huertos, especialmente en zonas no aptas. Pero los que se quedaron, los que producían 40 toneladas con buen calibre, resistieron”.

- ¿Hay un nuevo boom del kiwi?

“Efectivamente. Hoy vemos un nuevo ‘boom’. Vamos a llegar a las 8.500 hectáreas a nivel nacional. El 30% de la producción nacional de kiwi se concentra en la Provincia de Curicó. Tenemos ejemplos emblemáticos como Jaime Berenguer o la exportadora Copefrut que lideran este renacer”.

- Finalmente, ¿qué rol juega la industria del congelado y los procesos derivados?

“Es fundamental. Este año la agroindustria de la cereza dio una sorpresa positiva, pagando hasta 350 pesos por kilo, cuando el año pasado se pagaban 50 u 80 pesos. Tenemos que industrializar la fruta que no se exporta. Si no es fresca, que sea congelada para marrasquinos o jugos, pero no podemos perder valor”.

- Usted fue ministro de Agricultura. Mirando hacia atrás y viendo el presente, ¿qué es más difícil: ejecutar política pública desde el gabinete o presionar por ella desde el gremio?

“(Ríe) Son mundos distintos, Juan Ignacio. En el Ministerio tienes el timón, pero el barco es pesado y burocrático. En la SNA tienes la libertad de decir las cosas por su nombre, de ser la voz de miles que no son escuchados. Lo más difícil de ser Ministro es la gestión de las expectativas y la lentitud del aparato estatal. Lo más difícil de ser dirigente gremial es lograr consensos en un sector tan diverso como el nuestro, donde

un productor de leche del sur tiene necesidades diametralmente opuestas a un productor de uva de mesa del norte. Pero ambos son agricultura”.

- Finalmente, Antonio, si tuviera que proyectar el campo chileno al 2030, ¿cuál es su visión?

“Sueño con un Chile que sea una potencia agroalimentaria verde. Que no solo exportemos calorías, sino sostenibilidad y salud. Veo un campo integrado, donde la tecnología permita al trabajador rural tener una mejor calidad de vida y donde el conflicto por el agua sea un recuerdo gracias a la desalinización y la eficiencia. Pero para eso necesitamos paz social. Sin paz en el mundo rural, especialmente en la Araucanía y las zonas de conflicto, el potencial de Chile seguirá con el freno de mano puesto. Que el Maule sigue siendo el corazón frutícola de Chile, pero que el mercado nos está exigiendo un nivel de profesionalismo nunca antes visto. El ajuste viene, es inevitable, pero nos pillará mejor parados si apostamos por la genética, la calidad y la unión como sector”.

CIFRAS CLAVES:

● **Manzanas:** De 42.000 ha a 20.000 ha (Ajuste brutal para mayor rentabilidad).

● **Kiwis:** Curicó concentra el 30% de la producción nacional.

● **Cerezas:** Meta de costo de producción de 1,50 USD/kg para mantener rentabilidad.

● **Logística:** 45-50 días de viaje a India vs 23-25 días a China.



Antonio Walker confía en el Gobierno que desde el 11 de marzo encabezará José Antonio Kast. “En el gabinete tiene muchos ministros que conocen perfectamente la importancia de la agricultura. Hay por lo menos 8 que saben muy bien de nuestro trabajo”, señala.



“Que el Maule sigue siendo el corazón frutícola de Chile, pero que el mercado nos está exigiendo un nivel de profesionalismo nunca antes visto”, manifiesta Antonio Walker.