



ESPECIAL CEREZAS |

¿Arrancar o resistir? Claves para decidir

Tras dos temporadas de resultados negativos, los productores enfrentan decisiones claves en medio de altos costos, bajos retornos y un escenario que apunta a un ajuste estructural del negocio cerecero, donde la reconversión comienza a tomar fuerza.

LUIS MUÑOZ G.

Los pésimos resultados comerciales de las últimas dos temporadas han golpeado con fuerza a los productores de cerezas, llevando a que muchos de ellos ni siquiera logren cubrir sus costos de producción. En ese contexto, no son pocos los que hoy enfrentan una decisión compleja: apretar los dientes y resistir el chaparrón o, derechamente, abandonar el cultivo, ya sea para salir del rubro o reconvertir sus campos a otras especies.

"Hoy los productores están hablando bastante de arrancar. De hecho, he sabido de varios productores grandes que ya iniciaron este proceso", afirma Liliana Camelio, productora de cerezas y presi-



GENTILEZA RAIMUNDO CUEVAS

EL problema es decidir con replantar la superficie que se arranca. Las opciones dependerán de la zona.



LEA EL ARTÍCULO COMPLETO
en www.elmercurio.com/campo

denta del GTT Malleco.

Y aunque en los escenarios más extremos la decisión puede parecer evidente, lo cierto es que arrancar un huerto está lejos de ser un proceso sencillo. No solo por los costos económicos que conlleva, sino también por la carga emocional que suele involucrar.

"Muchos agricultores tratan a sus huertos como hijos, haciendo esfuerzos que van más allá de lo razonable y que terminan perjudicándolos. Y eso está mal, porque se trata de un negocio, y en los negocios hay que ser más frío", indica Juan Pablo Subercaseaux, profesor de la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica.

El académico comenta que, en su experiencia, los fruticultores suelen tardar entre tres y seis años —soprotando pérdidas económicas— antes de tomar la decisión de arrancar un huerto.

Para Víctor Catán, presidente de Fedefruta, la velocidad con que se adopta esa determinación está estrechamente ligada a la espalda financiera de cada productor. "Quienes toman la decisión

más rápido son aquellos que tienen la capacidad económica para reconvertirse y plantar otras especies", señala.

Y es que arrancar no es barato. El proceso implica una serie de labores que requieren maquinaria y mano de obra especializada.

"Hay que sacar las plantas, cortarlas con motosierra, destroncar, volver a preparar los suelos. En algunos casos, incluso, rediseñar o rehacer completamente el sistema de riego", detalla Catán.

Algunos productores de la provincia de Malleco estiman que el costo de arranque de una hectárea de cerezos bordea el millón de pesos, según Liliana Camelio.

Esa cifra podría ser incluso mayor y superar con facilidad los US\$ 30.000 por hectárea si el productor decide replantar con otra especie.

¿ARRANCAR O MANTENER?

Para Subercaseaux, la decisión de mantener o eliminar un proyecto debe basarse en datos objetivos, dejando de lado las emociones. En ese sentido, un umbral mínimo para continuar en el negocio



| ESPECIAL CEREZAS

es, al menos, cubrir los costos de producción, los que en los últimos años han mostrado una tendencia al alza y hoy se sitúan entre US\$ 1,5 y US\$ 2 por kilo producido.

“Si un productor tiene alguna parte del proyecto que aún se sostiene, puede intentar mantenerla. Pero si no es así, no tiene mucho sentido seguir dilatando la decisión”, advierte.

Antonio Walker, presidente de la SNA, agrega que en este análisis también es clave considerar la productividad del huerto.

“Los cerezos tienen un potencial de entre 15.000 y 20.000 kilos por hectárea. Por lo tanto, si un huerto —por problemas de suelo, clima, riego o diseño— no logra superar las ocho toneladas

8 mil

kilos es un rendimiento que no es rentable para mantenerse en el cultivo.

por hectárea, difícilmente será rentable. En esos casos, lo más probable es que termine siendo arrancado”, explica.

Más allá de los números, los especialistas coinciden en que es fundamental evaluar las fortalezas y debilidades específicas de cada proyecto.

“Quienes logren mantenerse en el negocio serán aquellos que cuenten con ventajas competitivas claras”, sostiene Subercaseaux.

Entre esos factores, la ubica-

UN AJUSTE NECESARIO

Juan Pablo Subercaseaux enfatiza que lo que está ocurriendo actualmente con las cerezas no es extraño ni novedoso. De hecho, asegura que es un fenómeno que ya se ha visto en otros frutales.

“Lo que está ocurriendo es un ajuste natural del mercado. El ciclo de las cerezas ha llegado a su techo. Y esto no responde a algo circunstancial que vaya a revertirse en las próximas dos temporadas, sino que es un fenómeno estructural. No son dos gotas que van a caer, sino una tormenta que recién está comenzando”, afirma.

En esa línea, los expertos coinciden en que, si bien este escenario no marca el fin del negocio cerecero, sí exigirá una reconfiguración relevante, que necesariamente pasará por una reducción de la superficie plantada a nivel nacional, hoy estimada entre 85.000 y 90.000 hectáreas.

“Es difícil entregar una cifra exacta, pero mis estimaciones apuntan a que, para recuperar la competitividad del rubro, la superficie debería reducirse entre 20.000 y 30.000 hectáreas”, señala Antonio Walker.

“Hay que considerar que con 80 u 85 millones de cajas, el negocio de las cerezas era muy atractivo. Sin embargo, la oferta actual, sumada a la que entrará en producción en los próximos años, nos asegura volúmenes que superarán los 160 millones de cajas”, complementa Subercaseaux.

Walter Masman, en tanto, plantea que este proceso se dará de manera gradual en el tiempo.

“En ese sentido, se podría estimar que lo que se arranque ronde el 10%. Veo poco probable que en un solo año se supere ese nivel”, concluye.

ción geográfica resulta determinante, ya que incide directamente en la fecha de cosecha y, por ende, en los precios que se obtienen en destino.

“En general, los mejores re-

tornos se logran en zonas más tempranas. Allí hay productores que consiguen una buena combinación de calibre y volumen”, añade Subercaseaux.

Sin embargo, el panorama

es más complejo para los productores de la zona centro-sur, que vienen arrastrando dos temporadas particularmente negativas en términos de retornos.

“El gran problema de la producción chilena es que existe un *peak* en diciembre. Como productores del sur, hemos intentado escapar de ese *peak* apostando por variedades más tardías, pero ha sido muy difícil lograrlo con el volumen de fruta que hay”, comenta Camelio.

Subercaseaux es más categórico respecto a esa realidad: “Los productores desde Curicó hacia el sur lo tienen muy difícil. Aunque algunos logren buenos rendimientos y calibres, los precios en su ventana comercial son bajos. Si ya venían complicados, ahora la situación es aún peor”, afirma.

Catán, en tanto, matiza esa visión y plantea que la

SIGUE EN PÁGINA 12



VIENE DE PÁGINA 11

ubicación no es el único factor relevante.

“Cada huerto tiene su propia realidad. A mi juicio, lo más determinante es la variedad con la que se está trabajando”, indica.

En esa línea, Walter Masman, asesor experto en cerezos, advierte que hoy existen variedades con serias dificultades comerciales.

“Hay algunas que no logran el calibre requerido, como Bing, y otras con problemas de poscosecha, como Skeena. En el segmento temprano, Royal Dawn tampoco acompaña ni en volumen ni en condición. Son decisiones que hay que analizar caso a caso”, explica.

Otro elemento que puede incidir en la continuidad de un huerto es la incorporación de tecnologías como coberturas plásticas o techos, ya que implican inversiones significativas.

“Los techos implican una inversión similar al valor de la tierra, que puede llegar a unos 40 mil dólares por hectárea. El problema es que un productor de la zona central instalará estos techos, cuyos plásticos se degradarán a los 5 o 6 años y deberán ser reemplazados, con un costo cercano a los 25 mil dólares por hectárea, para adelantar su cosecha a una fecha similar a la de San Felipe, cuando en realidad quien debería estar haciendo eso —y de hecho muchos ya lo hacen— es el productor ubicado en San Felipe”, advierte Subercaseaux.

OPCIONES DE REPLANTE

Una vez tomada la decisión de arrancar, surge una nueva interrogante: qué plantar en su lugar. Las alternativas son diversas, aunque no exentas de riesgo.

“Algunos huertos se reconvertirán a cultivos anuales y otros a especies que hoy atra-

LOS QUE SE SALVAN

Juan Pablo Subercaseaux sostiene que, dentro de la actual crisis de la cereza, los más golpeados son, sin duda, los productores, seguidos por los exportadores, quienes también han visto resentido su negocio.

Sin embargo, advierte que hay un eslabón de la cadena que no enfrentaría el mismo nivel de impacto —e incluso podría mantenerse prácticamente sin verse afectado—: los dueños de *packing*, que

gracias a la alta demanda de las últimas temporadas han logrado recuperar sus elevadas inversiones en plazos muy acortados.

“¿Y qué pasará de ahora en adelante? Para ellos, nada. De hecho, les seguirá yendo bien, porque el volumen de cerezas continuará creciendo en los próximos años, lo que a todas luces constituye un incentivo perverso”, sostiene Juan Pablo Subercaseaux.



GENTILEZA JAIME BERENGUER

En la región de O'Higgins los kiwis aparecen como alternativa.

NEGOCIACIÓN CON LA BANCA

El alto costo de la reconversión y la escasez de recursos frescos se han transformado en uno de los principales obstáculos para los productores de cerezas que buscan replantar sus huertos con otras especies.

Con el objetivo de aliviar esta situación, la SNA se encuentra por estos días en conversaciones con la banca para avanzar en la creación de un crédito de reconversión.

“La idea es que el productor que necesita reconvertirse pueda contar con apoyo del banco, porque a ellos tampoco les conviene que el productor desaparezca”, señala Antonio Walker.

viesan un mejor momento, como avellanos, kiwis o manzanos”, señala Antonio Walker.

De todos modos, los expertos coinciden en que la elección no puede ser genérica y debe responder a las condiciones específicas de cada zona. Factores como clima, disponibilidad hídrica, tipo de suelo y acceso a mercados son determinantes a la hora de definir un nuevo proyecto.

Walter Masman, por ejemplo, plantea que en la

zona sur de la Región de O'Higgins —donde actualmente existe una importante superficie de cerezos— los kiwis aparecen como una alternativa interesante.

“Más al norte, en O'Higgins centro y norte, junto con la Región Metropolitana, las opciones son más acotadas, ya que especies como los carozos no están pasando por un buen momento”, explica.

En la zona centro-sur, en tanto, el avellano europeo se

90 mil

hectáreas sería la superficie de cerezas hoy. Tendría que reducirse en unas 30 mil.

posiciona como una de las principales cartas. Se trata de un cultivo más rústico que el cerezo, con buena adaptación desde Talca hacia el sur, y que en los últimos años ha mostrado atractivos precios. A ello se suma la posibilidad de mecanizar gran parte de las labores, así como una logística y comercialización relativamente simples.

Sin embargo, los especialistas advierten que el buen momento del avellano podría no ser permanente. Como ha ocurrido históricamente en la fruticultura, los ciclos de precios tienden a ajustarse a medida que aumenta la oferta.

“Hay que ser muy ingenuo para pensar que el principal poder comprador —junto a un par de empresas más—, teniendo una oferta suficiente, va a mantener precios tan altos en el tiempo”, advierte Subercaseaux.

A esto se suma que no todas las zonas del país son aptas para este cultivo. Víctor Catán destaca que antes de tomar una decisión de plantación es indispensable realizar un análisis técnico detallado.

“El avellano no se puede plantar en cualquier parte. Se requiere un estudio serio que evalúe si realmente es una alternativa viable para ese predio”, enfatiza.