

Fecha: 04-03-2020

Medio: Revista Redagórica

Supl.: Revista Redagórica

Tipo: Actualidad

Título: **PALTOS Y CÍTRICOS A GRAN ESCALA EN LA ROSA SOFRUCO**

Pág.: 16

Cm2: 907,4

VPE: \$ 1.695.111

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

9.000

18.000

☐ No Definida

16

ESPECIAL  
CÍTRICOS Y PALTOS

Redagórica

Marzo 2020



# ESPECIAL CÍTRICOS Y PALTOS



[www.redagorica.com](http://www.redagorica.com)



 Espíritu joven en una empresa de casi 200 años

# PALTOS Y CÍTRICOS A GRAN ESCALA EN LA ROSA SOFRUCO

Dentro del total de 13.767 hectáreas de la Sociedad Agrícola La Rosa Sofruco en la comuna de Peumo, región de O'Higgins, distribuidas en cuatro fundos –Sofruco, Cornellana, La Rosa y Palmería–, algo más de 2.200 se destinan a la producción frutícola y vitivinícola, sin considerar la palma chilena. Sin duda se distingue por ser una empresa de frutales y viñas grande para los estándares de Chile, pero también por otras particularidades, como la integración agroindustrial y un afán de innovación permanente que no se contradice con su larga historia de casi 200 años en la zona, sino que se basa en ella.



Hugo Poblete, gerente agrícola y de producción de caducos de La Rosa Sofruco, recuerda que en el año 2000 arrancó un huerto de naranja Valencia plantado en 1936 y por tanto puede asegurar que la producción de esta especie al menos se acerca a los 100 años en los campos de la empresa. Con paltos ocurre algo parecido, indica: “de toda la vida”.

Actualmente paltos y cítricos se encuentran en Sofruco, La Rosa y Cornellana, distribuidos de distinta manera, agrega; por ejemplo, en el primero de los fundos está la mayor proporción de Hass mientras en el segundo la mayor proporción de naranja Valencia y mandarina Tango.

**–¿Cuáles han sido los criterios para determinar los lugares donde se planta cada especie/variedad?**

–La industria ha alcanzado un gran nivel técnico al momento de elegir lugares y especificaciones –responde Daniel Eyzaguirre, gerente general corporativo de la empresa–. Tenemos información de temperatura obtenida a través de sensores desde hace muchos años, adicionalmente hacemos estudios de agua y suelos, y con eso fundamentamos todos nuestros proyectos.

**Hugo Poblete (HP):** Esta zona tiene su microclima particular, donde los frutales subtropicales se dan bien. Hemos buscado los mejores lugares mediante toda esa información, y usamos tecnologías para aspectos como incrementar los Brix o que la palta no se hiele. Sobre todo a partir de la helada de 2011 nos pusimos a estudiar, a introducir el uso de sensores y a densificar los ventiladores.

**Daniel Eyzaguirre (DE):** Geográficamente somos bastante *border line* en el cultivo de paltos en Chile. Contamos con una red de monitoreo muy desarrollada. El frío es un fluido: se mueve, cambia, hay que estar preparados. Sector por sector se van prendiendo las alertas a partir de ciertos umbrales y los ventiladores comienzan a funcionar en su tiempo, cumpliendo un protocolo.

Aunque disponen de una parte de los ventiladores con capacidad para funcionar automáticamente, han preferido la alternativa

de controlarlos en forma manual. Cuando las alarmas empiezan a sonar en los celulares, la decisión queda en manos de un administrador responsable en cada campo.

**–¿Cuáles especies van en aumento y cuáles decreciendo (ver cifras en el recuadro de superficie de frutales)?**

**DE:** Lo que hemos hecho ha sido concentrarnos en ciertas especies, con un volumen relativamente importante para tener fuerza a nivel de mercado, además de darles el tiempo y concentración necesario. Antes teníamos manzanosos y ya no, en uva de mesa llegamos a 120 ha pero nos hemos ido achicando. En paltos sumados a cítricos vamos a andar alrededor de las 1.100 ha.

Como siempre, hay excepciones para confirmar la regla: una corresponde a los damascos de exportación para atender una demanda reducida, un negocio que se vería dañado si aumentara el volumen de oferta; otra, los pomelos, destinados a un nicho de fruta fresca y como insumo para la industria de jugo.

## PROVEEDORES DE ALIMENTOS MÁS QUE PRODUCTORES DE FRUTA

Además de ser una gran empresa productora de frutas, en La Rosa Sofruco el procesamiento tiene mucha relevancia. La elaboración de vinos representa alrededor de un 30% de sus ingresos y la agroindustria, principalmente orientada a jugos y frutos secos (sobre todo ciruela deshidratada), en torno a un 20%.

**DE:** Somos mucho más que productores de fruta. Nosotros entregamos alimentos y los identificamos con nuestra marca. Comercializamos, por ejemplo, ciruela deshidratada en *sachet*, marca Sofruco, en más de 6 países, directo al *retail*. El vino va en un 98% con etiquetas nuestras, también directo al *retail* mayoritariamente. ¿Por qué? Por una identidad: la calidad es la piedra angular de esta empresa, sea como Viña La Rosa, o Fundo Sofruco en la fruta fresca. Es el factor común para negocios completamente distintos y lo que nos diferencia en el mercado. Una forma muy importante de asegurar calidad consiste en producir lo que vendemos.

Los entrevistados critican el uso del rendimiento en kilos por hectárea como único indicador de resultado.



Fecha: 04-03-2020

Medio: Revista Redagráfica

Supl.: Revista Redagráfica

Tipo: Actualidad

Título: **PALTOS Y CÍTRICOS A GRAN ESCALA EN LA ROSA SOFRUCO**

Pág.: 18

Cm2: 770,9

VPE: \$ 1.440.050

Tiraje:

Lectoria:

Favorabilidad:

9.000

18.000

■ No Definida



◀ La Viña La Rosa fue fundada en 1824 por Francisco Ignacio Ossa y Mercado. En la imagen, plano de las haciendas Codao y La Rosa, de Sara Covarrubias de Ossa (bisabuela del actual presidente del directorio Ismael Ossa) e hijos. Algunos de los poteros conservan el mismo nombre, y sectores de viñas continúan siéndolo.

Ismael Ossa Errázuriz, ▶ presidente del directorio (derecha) junto a Daniel Eyzaguirre, gerente general corporativo.



DE: Si nosotros produjimos 70.000 kg/ha en un cítrico, pero dio un mal calibre, poco dulce, o no pudimos cosecharlo en el momento adecuado, probablemente el negocio va a ser peor que si obtuvimos 40.000 kg/ha de buen tamaño y grados Brix, en la ventana adecuada de la temporada.

–¿Cuánto es realmente capaz de reconocer la calidad y la marca el mercado de fruta fresca?

DE: Cada vez más. Soy un convencido de que el receptor en una relación comercial paga por recibir buena fruta. Obviamente hay temporadas mejores y temporadas peores, no obstante, en relaciones de largo plazo la calidad es un factor diferencial.

HP: Yo tengo antecedentes de prototipos de sensores NIR, parecidos a un llavero, que el consumidor final pone sobre la fruta y le indican los grados Brix, por ejemplo.

DE: Eso no está lejos de hacerse realidad. En un futuro cercano en el supermercado vas a poder saber cuándo se cosechó la fruta, la fecha de maduración, quién la produjo, cómo se transportó, cuál fue el recorrido... La gente pide saber más. Debemos estar dispuestos a controlar todo y entregarle la información.

#### LAS RAZONES PARA NO HABER INCORPORADO CEREZOS NI NOGALES

–¿Qué los ha llevado a priorizar cítricos y paltos por sobre especies tan atractivas en los últimos años, como cerezos o nogales?

DE: Hay que respetar el clima donde estamos. Hay cosas respecto de las cuales pensamos no contar con las condiciones óptimas para, volvernos al tema central, ofrecer un producto de la calidad requerida.

HP: Aquí acumulamos poquito frío, en torno a 550 horas. Ha sido materia de análisis fuerte... Y nos quedamos con lo que tenemos.

DE: Somos muy creyentes en el clima, pero también hay variedades nuevas de cerezo. Eso podría eventualmente cambiar el panorama, no hay una "razón religiosa" para descartar el negocio.

#### POR QUÉ HAY W. MURCOTT Y TANGO PERO NO CLEMENTINAS

–¿Por qué tienen W. Murcott y Tango?

HP: En algunos valles aislados las condiciones agronómicas nos permiten producir W. Murcott sin semilla. Pero en los campos donde hay otras

especies de cítricos alrededor, como en Sofructo y La Rosa, se planta Tango.

–¿Esta no es zona para clementinas?

HP: Probamos hace 20 años. No nos fue bien, tenían bajo rendimiento, se llenaban de semillas. Se producía un círculo vicioso: semillas, poca inducción, etc. Entonces: eliminada. Como esta zona está bastante al sur, es eminentemente tardía y privilegiamos eso.

#### LA SECUENCIA DE COSECHA NO TIENE FIN

La cosecha en La Rosa Sofructo nunca termina, el packing opera los 12 meses del año, solo se detiene los domingos y algunos sábados. Damascos desde fines de noviembre, mitad de diciembre. En enero-febrero, pera y ciruela. Marzo, uva de mesa. Abril vendimia de uva vinífera, empieza el kiwi hasta mayo y limones hasta julio. Entran los cítricos con algo de Lane Late en junio, Navel se cosecha en julio-agosto. Las mandarinas Tango y W. Murcott salen en la misma época, desde la segunda quincena de agosto hasta el 18 de septiembre, aproximadamente. Paltos entre octubre y marzo. Naranja Valencia todo el año.

El peak de actividad se produce en dos momentos, de fines de enero a mediados de febrero y en agosto. Se llega a cosechar 2.000 bins diarios.

Se apunta a procesar todo en el packing propio, de modo que se ha ido modernizando la infraestructura de proceso y se incorporó una línea nueva. Sin embargo, se externaliza el proceso de la uva de mesa y puede haber momentos en que se requiere contratar servicios externos.

#### PLANTA DE JUGOS DEMOSTRÓ QUE UN CAMPO PUEDE ACTUAR EN LA AGROINDUSTRIA

–¿Qué importancia tiene el negocio de los jugos en el área de los cítricos?

DE: Los jugos son un negocio súper importante para la empresa, porque se demostró que un campo agrícola podía actuar en el rubro agroindustrial. Fue una novedad tremenda. Se trata de un producto, a nuestro juicio, único en Chile: sin preservantes, sin colorantes, sin azúcar, sin adición de agua. 100% jugo de naranja, de pomelo, limonada, y acabamos de lanzar el último año un jugo de mandarina totalmente natural. Hay toda una historia, la iniciativa partió hace más de 25 años con Fundación Chile. Ese fue un proyecto de don Isma

## CIFRAS DE SUPERFICIE DE FRUTALES

**Paltos:**  
**360 HA**

de Hass, con Edranol como polinizante en un 11%, y algunas plantaciones con Zutano

**Cítricos:**  
**650 HA**

conformadas por mandarinas Tango y W. Murcott, naranjas Valencia Late, Navel y Cara Cara, limones Fino y Messina, pomelo Star Ruby

**Viñedos:**  
**600 HA**

**Frutales de hoja caduca:**  
**500 HA**

con ciruelo D'Agen, peras, kiwis y damasco

**Uva de mesa:**  
**38,5 HA**  
de Crimson

[Ismael Ossa, presidente del directorio] que lo refleja súper en su esencia, *full* innovación. Si hoy uno va a la planta de jugos, realmente se sorprende. El volumen de negocios no es el corazón de la empresa, sin embargo resulta significativo para nosotros en la presencia del *retail* en el mercado nacional.

En el país lo que más se consume es el jugo de naranja, el cual debe ser producido solamente con naranja Valencia, porque el de Navel se vuelve amargo.

La innovación más reciente fue el lanzamiento de jugo en formato pequeño (ver foto en página 20), "exprimido y envasado, directo del productor al consumidor", sintetiza Hugo Poblete.

#### ¿CUÁLES SON LAS ESPECIES MÁS RENTABLES HOY PARA LA EMPRESA?

Al preguntarles cuál es el orden de rentabilidad de las distintas especies de frutales, el gerente general y el gerente de producción subrayan que es injusto hacer una evaluación así, considerando solamente ese factor en el momento actual. Por ejemplo, los damascos pueden estar dando una atractiva ganancia por hectárea en la actualidad, pero son solo 12 hectáreas y, como ya se indicó, una gran superficie con toda probabilidad derrumbaría las utilidades/ha. O los pomelos: ahora es un mal negocio, aunque hace 15 años hubiesen deseado tener todo el campo cubierto con este cítrico.

Entendiendo que es una imagen de un momento en una realidad cambiante, en la actualidad paltas y mandarinas encabezan el *ranking*. Las últimas dos temporadas de los kiwis los ubicaron en el podio, después de un periodo de crisis. Y los años recientes han sido muy buenos para limones. Luego están las naranjas, peras y vides.

#### INNOVACIÓN: PROBAR SIN TEMOR, PARA GENERAR RESPUESTAS DISTINTAS

Sin temor a los fracasos, que los ha habido, en La Rosa Sofructo siempre se están ensayando prácticas novedosas, porque tienen la certeza de que los beneficios superan ampliamente los costos de asumir riesgos.

HP: Somos bastante cercanos a la agricultura de precisión. Hace unos años participamos activamente en AgTech, como sede de una feria tecnológica. Hoy usamos sensores de rayos



**Fecha:** 04-03-2020

**Medio:** Revista Redagráfica

**Supl.:** Revista Redagráfica

**Tipo:** Actualidad

**Título:** **PALTOS Y CÍTRICOS A GRAN ESCALA EN LA ROSA SOFRUCO**

**Pág.:** 19

**Cm2:** 468,9

**VPE:** \$ 875.894

**Tiraje:**

**Lectoría:**

**Favorabilidad:**

**9.000**

**18.000**

☐ No Definida



◀ Uso de maíz sobre la hilera y entre hileras en el primer año de plantación de palto. La gramínea en la línea protege al frutal contra el viento, en tanto que las plantas entre camellones proveen sus cañas para salvaguardar a los paltos contra las heladas en invierno (20 a 25 cañas por planta). Las mazorcas se venden y ayudan a cubrir los costos del sistema.

▶ Plantación de mandarina Tango, la primera hecha a nivel comercial en el país, indica Hugo Poblete.



gamma, de última tecnología, que recogen en forma pasiva la radiación de ciertos elementos del suelo. Se calibra usando análisis de suelo como referencia y luego se recorre el huerto haciendo las mediciones. Aquí obtenemos 700 puntos por hectárea; ya no se interpola sino que se logra el dato real, es como los resultados de un censo. En base a eso hacemos las enmiendas; por ejemplo, si quieres 250 ppm de potasio, y en una zona tiene 180, hay que agregar 70 ppm; en otra con 200 ppm se agregan 50. Haces un manejo sitio-específico.

Actualmente están ensayando una metodología de descompactación de suelos en un huerto piloto:

**HP:** Adicionamos materia orgánica líquida preparada a partir de compost por nosotros mismos, asociada con otras enmiendas y microorganismos. Hicimos una grilla muy potente con un presionómetro, donde están todos los puntos georreferenciados. Tenemos varias otras iniciativas que por ahora preferimos mantener en reserva, porque pueden parecer demasiado fuera de lo común.

**DE:** Tenemos la instrucción del directorio de la empresa de ensayar cosas nuevas. Hay que arriesgarse, no nos podemos quedar siempre en lo mismo. El mundo cambia, nuestros con-

sumidores cambian y hay que generar respuestas distintas.

#### **CANALES DE COMERCIALIZACIÓN CADA VEZ MÁS CERCA DEL CONSUMIDOR**

Usan múltiples vías de comercialización de los productos: supermercados; hoteles, restaurantes, cafés, casinos y *catering* (HORECA); un puesto propio en Lo Valledor, el principal mercado mayorista del país; y, desde hace pocos meses, venta *online* con despacho a domicilio en 72 horas ([www.sofruco.cl](http://www.sofruco.cl) y [www.larosa.cl](http://www.larosa.cl)).

**DE:** Tenemos que acercarnos cada vez más a las puertas del consumidor, ser capaces de dejarle el producto en su casa.

No obstante, el gran peso del negocio, del orden del 70%, se encuentra en la exportación (incluyendo agroindustria y vinos). Los destinos también son múltiples: EE.UU. y Europa los principales, a los cuales se suman América Latina y Asia. La Rosa Sofruco ya exporta palta, kiwi, ciruela y pera a China, país que además resulta ser el mayor consumidor de su producción vinícola. Naturalmente hay expectativa por las posibilidades de la apertura a cítricos de esa nación.

**DE:** La fruta dulce en China se busca, y quizá vamos a tener que saber trabajar los cítri-

cos de una forma especial. Es parte de cómo nosotros buscamos la manera de darle Brix a nuestra fruta.

#### **INSUMOS ORGÁNICOS Y CONTROL BIOLÓGICO EN SISTEMAS DE MANEJO INTEGRADO**

El gerente agrícola destaca que toda la materia orgánica sobrante del jugo de naranja y de la producción de vinos son devueltos al campo. "Solamente el líquido se vende, el resto se reutiliza", remarca. El compost resultante de los desechos orgánicos se reparte en los distintos huertos.

**HP:** Se lo pelean, porque la producción es limitada y las necesidades amplias. El concepto corresponde al manejo integrado de la nutrición: queremos un suelo equilibrado en términos de elementos químicos, aplicación de materia orgánica de alta calidad e inoculación de microorganismos benéficos. Estamos usando consorcios bacterianos.

#### **—¿Hacen algún seguimiento del efecto de estas estrategias?**

**HP:** Las tenemos evaluadas, medidas y hasta publicadas. Hicimos un manejo de recuperación de huertos, sumando la adición de microorganismos. Lo hemos probado en peral, kiwi, palto. Si haces algo y no lo mides, mejor no lo hagas. Hablamos de fruta que sirve de



**Hugo Poblete,**  
gerente agrícola.



Fecha: 04-03-2020

Medio: Revista Redagráfica

Supl.: Revista Redagráfica

Tipo: Actualidad

Título: **PALTOS Y CÍTRICOS A GRAN ESCALA EN LA ROSA SOFRUCO**

Pág.: 20

Cm2: 719,3

VPE: \$ 1.343.616

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

9.000

18.000

■ No Definida



**1.** La innovación más reciente fue el lanzamiento de jugos de formato pequeño: "exprimido y envasado, directo del productor al consumidor".

**2.** Compost: todos los residuos vegetales son devueltos al campo.

**3.** Sistema de control de heladas basado en una completa red de monitoreo.

**4.** La superficie de paltos aumenta en La Rosa Sofruco.



alimento para la gente. Si quieres ganar kilos y calidad, tienes que sustentar con buenas raíces en un buen suelo. Por lo tanto, primero evaluamos lo que ocurre bajo la superficie, midiendo por ejemplo contenidos minerales, materia orgánica, actividad enzimática, y luego determinamos el vigor de la planta, a través del índice NVDI, para lo cual disponemos de sensores activos y sensores pasivos con corrección radiométrica, de manera de poder comparar. Por supuesto además vemos la cantidad y calidad de la fruta.

En el plano fitosanitario de cítricos se encuentra en desarrollo un proyecto para llevar adelante la producción propia de enemigos naturales de chanchitos blancos y escamas, en una estrategia de control integrado, con el respaldo técnico del entomólogo Ernesto Cisternas, de INIA La Cruz. Para chanchitos blancos también han usado hongos entomopatógenos. En palto ya se ha incorporado la liberación de la chinilla *Rhizobius lophantae* para el control de escamas blancas.

**DE:** El control natural es sano, apunta en la dirección correcta dado nuestro interés por lo que pasa después con la fruta. La tendencia del mercado apunta hacia allá.

#### **VENTAJAS Y DESAFÍOS DE MANEJAR UNA MEGA SUPERFICIE**

—¿Cuáles son las ventajas y desventajas de manejar una superficie tan extensa de frutales?

**DE:** Ventaja: una empresa de este tamaño te permite explorar. ¿Desafíos? Uf, muchos. Se trata de un negocio y debemos hacerlo lo más rentable posible. ¿Cómo? Con trabajo y un buen equipo. Hoy contamos con un equipo profesional, súper competente. Y el poder innovar nos permite tal vez estar en una posición de ventaja respecto de un productor tradicional. Profesionalizar y formar equipos humanos, contar con asesorías técnicas, maquinarias y equipos propios, personal, uso eficiente de los recursos (ejemplo tema agua), son solo algunas de las ventajas que genera tener una mayor extensión y volumen de negocio.

—¿Funciona la economía de escala?

**DE:** Evidentemente tratamos de aprovechar las economías de escala. Trabajamos en base a distintas unidades de negocios, fruta fresca, agroindustria, vinos, pero, efectivamente, muchas funciones administrativas y con terceros las hacemos a nivel corporativo, buscando eficiencia y una integración hacia adelante.

**HP:** En el caso de las tres áreas de producción (caducos, viñas y cítricos-paltos) se planifica el programa fitosanitario y de fertilización en marzo, para negociarlo en conjunto con los distribuidores de insumos.

#### **TRABAJO, FACTOR CLAVE: HAN REALIZADO MÁS DE 10.000 CAPACITACIONES**

En los momentos *peak* de cosecha, el personal de la empresa sobrepasa las

mil personas. La cultura corporativa considera a su gente como parte del negocio, debiendo estar capacitados y trabajar en buenas condiciones. La Rosa Sofruco ha realizado más de 10.000 capacitaciones, asumiendo el riesgo de que el personal preparado busque nuevos horizontes. Por ejemplo, se efectúa una capacitación cada vez al inicio de temporada de cosecha para transmitir no solo la forma de hacerla correctamente sino también el efecto sobre la fruta que ha tomado un año producir para llevarla al consumidor.

—¿Cómo manejan su relación con la comunidad?

**DE:** Acá hay... historia. Es una empresa de esta zona, hay una comunión natural, buena vecindad, respeto y entendimiento mutuo. Hay personas que están con nosotros desde hace 60 años, también sus hijos y sus nietos, eso es un lujo.

El gerente agrícola destaca el sentido social que le ha tocado observar:

**HP:** Esto es súper importante y heredado de don Reca [Recaredo Ossa, padre de Ismael Ossa], por familia. Siempre se busca el bienestar de los trabajadores: implementos de seguridad, zapatos de buena calidad, parkas, primera capa... Los almuerzos y meriendas son de Sodexo. Nuestra empresa ha hecho varias poblaciones o villas, la última luego del terremoto de 2010, cerca de Peumo, frente a la escuela. Las casas son de los trabajadores.

**DE:** El tamaño de la empresa permite

hacerlo, es una ventaja y también una responsabilidad, un aspecto fundamental para el éxito del negocio.

—¿No han sufrido la crisis de escasez de mano de obra?

**DE:** Creo que ha rendido frutos la historia de esta empresa en cuanto a la relación con sus trabajadores.

#### **LA EMPRESA NO ES SOLO LA ÚLTIMA LÍNEA DEL BALANCE**

—¿Qué tan buen negocio es La Rosa Sofruco? ¿Priorizan maximizar las utilidades o asegurar una proyección en el tiempo?

**DE:** Buscamos ser una buena empresa, no necesariamente la que tiene más utilidades. La Rosa Sofruco está marcada por una familia, pero manejada súper profesionalmente, controlada por gente con visión de negocio. Para cumplir 200 años la visión a largo plazo es fundamental. Hemos hecho negocios que no han resultado, es imposible no equivocarse, el riesgo hay que correrlo. Nunca he recibido un llamado de atención por eso. Aquí la cosa es sin llorar, sin quejarse. Ser rentable, sí; ser más eficientes, absolutamente. Debemos ser un negocio rentable y eficiente. Acá hay inversionistas que invirtieron, que arriesgaron, y como administración tenemos que saber rentabilizar su inversión. Pero las empresas tienen además otras responsabilidades, en eso cumlgamos mucho con el directorio y la presidencia: una empresa no es solo la última línea de su balance. **Ra**