

52 | **Frutales.** | Redagícola | Julio 2025

En el norte de Chile

Las lecciones tras la primera temporada exportando uva de mesa orgánica bajo Systems Approach

www.redagricola.com



Agrícola El Cerrito, en Pisco Elqui, región de Coquimbo, fue parte de los productores que enviaron uva de mesa a Estados Unidos en la primera campaña con el protocolo que permite exportar la fruta sin fumigar. Si bien queda mucho por mejorar, el balance del ejercicio es positivo, con uva que, a la fecha, generó buenos retornos y aprendizajes que permitirán ajustar los manejos para las próximas temporadas.

POR CONSUELO SCHWERTER

En julio próximo se celebrará el primer aniversario de un hito que la industria de la uva de mesa chilena buscó por más de veinte años, la aprobación del Systems Approach. Este protocolo permite al país enviar fruta a Estados Unidos, su principal destino, sin la necesidad de fumigar con bromuro de metilo. Eso sí, se deben cumplir algunas medidas de mitigación en origen, como registros y muestreos en las Zonas de producción, y la implementación de barreras físicas de aislamiento en centros de embalaje de la fruta. Lo anterior se debe aplicar tanto para *Brevipalpus chilensis* como *Lobesia botrana*, plagas cuarentenarias bajo control para cumplir el acuerdo, y además, debe ser fruta producida en las regiones de Atacama, Coquimbo y algunas zonas de la de Valparaíso. Este escenario significó nuevas oportunidades para los productores, con la posibilidad de optar a mejores precios y una mayor competitividad en el mercado estadounidense. Para esta primera temporada con el protocolo, entre la región de Atacama y la región de Coquimbo, que producen cerca de 24 millones de cajas de uva de mesa, se exportaron solo 2,5 millones de cajas bajo Systems Approach, es decir, un 10,4%. “Nosotros estamos en ese mismo rango”, explica Gustavo Rieke, gerente general de Agrícola El Cerrito, que produce y exporta uva de mesa en Pisco Elqui, región de Coquimbo.

LOGÍSTICA, UN CABO POR ATAR

Rieke analiza la primera temporada exportando con Systems Approach como una campaña de marcha blanca para el sistema, donde cree

que “certificar que los campos están libres de las plagas cuarentenarias que exige el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), es el punto más sencillo”. Por el contrario, considera que la logística fue un tema complejo, ya que en la región solo contaban con un Sitio de Inspección Fitosanitaria, donde autoridades del SAG, USDA/APHIS y Frutas de Chile analizan la calidad y condición de la fruta para asegurar el cumplimiento del protocolo.

“No había capacidad humana para inspeccionar todo lo que se tenía que inspeccionar y en el tiempo en que se tenía que hacer. Creo que la temporada sirvió para evidenciar esos detalles y que la próxima sea mucho mejor”, dice Rieke sobre un proceso que no fue completamente expedito, pero que permitió probar el sistema.

En Agrícola El Cerrito ya piensan en la próxima temporada, donde planean aumentar el porcentaje de fruta enviada bajo Systems Approach. “Es fruta que se transporta sin romper la cadena de frío y que puede competir de igual a igual con la fruta peruana en el mercado de Estados Unidos, que es el gran tema”. Esta es una de las grandes ventajas del protocolo, que al no requerir la fumigación, se exime de romper la cadena de frío y las frutas llegan en una mejor calidad y condición a destino.

ADAPTARSE A LO QUE EXIGE EL PROTOCOLO SIGNIFICÓ ASUMIR MÁS COSTOS

Otro punto que significó una modificación a sus prácticas fue el embalaje. En Agrícola El Cerrito lo hacían bajo parrón con carros como packing americano, lo que no contempla el Systems Approach, por lo que debieron arrendar un packing cercano, aumentando los costos operati-



vos. Además, los frigoríficos cobraron un monto adicional de entre 20 y 30 centavos por caja para que la fruta pudiera ser inspeccionada las 24 horas del día. Pese a esto, subraya que fueron situaciones que se dieron por ser el primer año de implementación, donde debieron ir tomando decisiones a medida que se les iban presentando, y agrega que “es una buena iniciativa y hay que mantenerla”.

El gerente de Agrícola El Cerrito cree que en el mediano plazo el consumidor estadounidense va a pagar un mejor precio por la fruta bajo el protocolo y no fumigada, que cuenta con estrictos estándares de calidad e inspección.

CONVERTIR UN HUERTO TRADICIONAL EN UNO ORGÁNICO

De las noventa hectáreas plantadas del campo en Pisco Elqui, seis corresponden a uva de mesa orgánica, que comenzaron en 2020 como un huerto tradicional. “Para poder ser orgánico desde un huerto tradicional tienes que pasar una etapa de tres temporadas de transición, donde produces y manejas fruta como en un huerto orgánico, pero la vendes como si fuera uno tradicional”, explica sobre un huerto que durante la transición no recibe retornos de fruta orgánica, por lo que los costos asociados son bastante altos.

De las seis hectáreas orgánicas, cua-

tro corresponden a Allison y dos a Great Green. Si bien aún no cuentan con las liquidaciones totales, las primeras “son buenas y lo que esperábamos; entre US\$35 y US\$40 la caja, más del doble de lo que se paga por la tradicional”. Sobre esto, Ricke señala que al tratarse de un huerto orgánico hay que hacer el ejercicio de analizar los indicadores clave de rendimiento (KPI, por sus siglas en inglés), en especial el PxQ. “En el cultivo orgánico por temas de tamaño de fruta y menor peso, produces menos cajas por hectárea que en el tradicional, por lo que tienes que hacer bien el ejercicio de conocer la rentabilidad final”.

Gustavo Ricke señala que los costos que generan los manejos del huerto orgánico comparados con los del tradicional, no son significativamente mayores. “Con los asesores del campo trabajamos bajo la línea de que no vamos a aplicar cosas por aplicar o que no tienen que aplicarse, entonces si me preguntas por el costo por hectárea, diría que no supera el 15% entre el orgánico y el tradicional. No sale mucho más caro producir uva de mesa orgánica que tradicional, no es significativo versus el retorno”.

LAS BASES PARA UNA BUENA TRANSICIÓN

Un punto que hace la diferencia entre un huerto tradicional y uno orgánico son las aplicaciones y la ma-

quinaria que se emplea, donde es básicamente un requerimiento que sea exclusiva de cada huerto. “Por eso los costos asociados a la transición de un huerto son tan altos. ¿Qué recomiendo yo para alguien que se quiere cambiar a orgánico?, que lo hagas en un huerto pequeño del campo y veas cómo te va con la logística, con las aplicaciones, y de ahí lo vas escalando, porque también necesitas bodegas exclusivas para los productos orgánicos”.

Los huertos orgánicos también requieren de una separación física del huerto convencional para asegurarse de que no se mezclen las aplicaciones. Los insumos que se aplican deben estar certificados, con una factura especial que lo garantice. “A nosotros la casa certificadora también nos pidió una razón social aparte porque no podía ser la misma del huerto tradicional”.

VALOR AGREGADO SOBRE LA FRUTA CONVENCIONAL

Pese a las complejidades que menciona, Gustavo Ricke sostiene que la principal razón por la que optaron por producir uva de mesa orgánica en Agrícola El Cerrito fue para darle más valor a su fruta. “El negocio tradicional está en el punto de equilibrio o más bajo en algunos casos, por lo que pensamos en darle un plus a nuestro producto.



▲ Gustavo Ricke, gerente general de Agrícola El Cerrito.



También tomamos en cuenta el lugar donde estamos insertos, que somos un vecino más de Pisco Elqui, que está muy abocado al turismo y queremos mostrar que se puede hacer una agricultura más limpia, basada en el conocimiento”.

Esta visión es la que también mantienen en el huerto tradicional, donde están orientados a disminuir el límite máximo de residuos de su fruta. “Estamos implementando un programa fitosanitario completo, que complementa los agroquímicos tradicionales en una etapa sensible del cultivo, y en una última etapa contamos con una batería de productos orgánicos importante”. Un ejemplo de esto es el manejo de insecticidas en etapa de floración, favoreciendo la aplicación de soluciones que no afecten a polinizadores como las abejas.

Las seis hectáreas de huerto orgánico, que esperan aumentar pronto, son parte de las iniciativas de sustentabilidad del campo. Una de ellas es el monitoreo total de las aguas utilizadas para riego, lo que les permite conocer las entradas y salidas de agua en cada punto del campo, conociendo su balance hídrico en tiempo real. Otra es la incorporación de

corredores biológicos en el campo, donde conocen la línea base de la biodiversidad de los huertos. “La idea es saber cómo están impactando nuestros manejos agroecológicos o regenerativos al campo, especialmente en la salud del suelo, en la cantidad de materia orgánica, la compactación y también estamos evaluando la captación de carbono”. Las prácticas de agricultura regenerativa las tienen implementadas en alrededor de un 40% del campo, donde el porcentaje restante son zonas que están en proceso de renovación. “Vamos avanzando a medida que vamos obteniendo resultados, porque necesitamos data para seguir invirtiendo y saber qué nos funciona y qué no”.

A medida que van recopilando información han podido ver que el huerto orgánico es el que tiene el suelo más equilibrado en todo el campo, donde el manejo de arvenses se realiza mediante

pastoreo con ovejas. Para Gustavo Ricke es clave monitorear y recoger información sobre los manejos que realizan, para poder tomar decisiones basadas en datos propios. “Los datos duros te van diciendo que este es el manejo más equilibrado, que es por el que queremos apostar”.

CONVERTIRSE EN UN MODELO DE AGRICULTURA SUSTENTABLE

En Agrícola El Cerrito apuestan por una agricultura más limpia, con manejos que tengan el menor impacto posible sobre el medio ambiente. Uno de sus principales objetivos en el corto plazo es convertirse en un modelo para que otros productores decidan sumarse a la producción orgánica. “Más que decir que estamos orientados 100% a la producción, nos gustaría ser un referente en innovación de una agricultura más sustentable en el norte de Chile, con manejos más amigables y que realmente estén en línea con el negocio”, finaliza. Ra