



Empresas nacionales e internacionales apuestan por el cultivo

Chile, la gran alternativa para el tomate industrial

Sumar nuevas superficies de tomate industrial a las que ya tenía en España y Portugal. Esa era la intención de la portuguesa Sugal cuando arribó al país hace ya una década, para cumplir con el objetivo de producir pasta en ambos hemisferios y todo el año. En todo este tiempo han visto cómo el cambio climático ha influido negativamente en las producciones de, por ejemplo, zonas tradicionalmente tomateras como California. En Chile, y gracias a las inversiones e inclusión de tecnología, se ha logrado que las plantaciones pasen temporada tras temporada sin mayores complicaciones.

“Chile es un punto estratégico de crecimiento para nosotros. Hemos hecho planes de inversiones para aumentar nuestra producción y nuestra intención es seguir creciendo en el país”, sostiene Joao Tavares Correia, encargado de operaciones de Chile y responsable comercial global de Sugal, firma que hoy cuenta con dos plantas en Chile, en Quinta de Tilcoco y Talca.

Al gigante portugués se suman dos empresas chilenas, en un sector que hoy suma más de 12.500 hectáreas (ha), repartidas entre producciones propias y agricultura de contrato con productores. Se trata de Agrozzi, la división agroindustrial de Empresas Carozzi, que tiene una planta productiva en Teno, y el tercer actor es Patagoniafresh, que pertenece a Iansa y también cuenta con producción en Perú a través de Icatom. Esta firma también posee dos plantas en el país: una en San Fernando y otra en Molina, en la que recientemente han invertido US\$15 millones.

ACOMPAÑAMIENTO A PRODUCTORES PARA UN CULTIVO MUY DEMANDANTE

Los contratos para ser productor de tomate industrial con una de las empresas presentes en Chile se cierran previamente a la plantación, momento en que también se fija el precio, lo que permite a los agricultores saber de antemano cuánto les pagarán por la hortaliza. Así, por ejemplo, en la temporada

El país se está posicionando como un gran productor de una hortaliza que tiene como destino la elaboración de pasta de tomate, un producto que además de satisfacer la demanda interna, se destina a la exportación. La posición comercial mundial de Chile, que ingresa a más del 90% de países del mundo sin pagar impuestos de importación, lo hacen muy competitivo frente a otros países con mayor trayectoria en el rubro.

CONSUÉLO SCHWERTER Y FRANCISCO FABRES

2021/22, el precio fijado fue de 86 pesos por kilo, según cuenta Wilson Iturriaga, agricultor que produce para Agrozzi.

Además, los productores reciben créditos por parte de las compañías para el flete y la instalación de riego tecnificado, que se descuentan al momento de la facturación. “Las empresas entregan varias bonificaciones que nos permiten subir el valor por kilo, nos premian también las cosechas tempranas, que van de la última semana de enero a la primera de febrero”, explica Iturriaga.

Cuando un agricultor firma el contrato, ingresa a un cultivo muy demandante, que lo tendrá supervisando en el campo varias horas al día, desde septiembre hasta abril, cuando culmina la cosecha. Las compañías lo entienden de esa manera y, por lo mismo, capacitan y acompañan a los agricultores durante todo el proceso. Raimundo Díaz, gerente de la División Industrial Empresas Iansa y gerente general de Patagoniafresh, explica que “contamos con seguro agrícola para riesgos climáticos (heladas, lluvias, granizos, etc.) que cubre los costos operacionales del agricultor”.

Las empresas cuentan con asesores que están constantemente en terreno, junto a los productores, para que vayan tomando las mejores decisiones en cuanto a manejos agronómicos. La cosecha también es planificada entre ambas partes y, si un agricultor no cuenta con la maquinaria necesaria para las tareas que requiere el cultivo, es la misma empresa quien las provee.

“El hecho de que un agricultor se pueda enfocar solamente en la producción no lo hace más sencillo, porque es un cultivo muy demandante en términos de manejos agronómicos; en aplicaciones de agroquímicos, en riego, varias prácticas culturales del cultivo. Entonces, para que el negocio sea atractivo, tienes que estar lo más cercano al tope potencial productivo de la especie”, señala Ignacio del Campo, representante técnico comercial de Nelson Irrigation para Sudamérica.

El rendimiento productivo dependerá de varios factores. El acceso al agua, el uso de un sistema de riego tecnificado, la ubicación geográfica, el clima y el tipo de suelo, entre otros, son determinantes para sacar una buena producción, que rondaría en unas 120 t/ha, como promedio. Ello significa que habrá sectores del campo donde se logren rendimientos de 90 t/ha, y otros donde se llegue incluso a 150 t/ha.

Al momento de la plantación, las propias empresas proveen a cada productor los plantines de diferentes variedades, de acuerdo a una plani-

ficación de plantación y de cosecha. Ambos procesos duran unos dos meses, por lo que las variedades plantadas primero estarán listas para la cosecha 60 días antes que las últimas plantas. Luis Barraza, asesor agrícola de empresas Carozzi, explica que “si ponemos solo una variedad en todo el campo, vamos a llevar la mitad cosechada y el resto se va a pudrir, por eso la necesidad de tener distinto material vegetal”. Para ello, utilizan variedades de diferentes casas de semillas (Heinz, Nunhems, HM.Clause y Seminis, entre otras), que se envían a distintos viveros, quienes serán los encargados de hacer los plantines, asegurándose de contar con plantas sanas durante toda la campaña.

ENSAYAR EN CAMPOS PROPIOS PARA TRASPASAR TECNOLOGÍAS PROBADAS

De las tres compañías, Agrozzi es la única que funciona en un 100% con productores, sin campos o producción propia. Sugal cuenta con 2.500 ha de producción propia, mientras que Patagoniafresh maneja cerca de 350 ha en esta modalidad. Martín Magnoli, gerente general agrícola de Sugal,



explica que tener campos propios trae varios beneficios. Como crecer en Chile es complejo debido a la baja disponibilidad de superficie cultivable disponible, las plantaciones propias les dan la posibilidad de probar el cultivo en zonas donde no está establecido.

“Esto nos permite posicionarnos en zonas nuevas que queremos abrir y donde el cultivo no está instaurado. Por otro lado, nuestro crecimiento nos permite desarrollar, adaptar e innovar en tecnologías y probarlas para después replicarlas con los agricultores. Estratégicamente nos ayudan a ser un amortiguador entre campos propios y productores para que nosotros corra-

Planta productiva de la portuguesa Sugal en Quinta de Tilcoco, región de O'Higgins, Chile.



Joao Tavares,
 encargado de operaciones de Chile y responsable comercial global de Sugal.



Implementar la tecnificación tiene un costo que va entre \$2,2 millones y \$2,5 millones por hectárea, mientras que automatizarlo alcanza valores entre \$500.000 y \$700.000 por hectárea.

mos los riesgos y les repliquemos tecnologías probadas", señala Magnoli.

COSTOS ASOCIADOS A LA PRODUCCIÓN

Los costos de producción de la pasta de tomate han ido al alza en los últimos años. El productor debe costear el arriendo del campo, que puede variar mucho dependiendo de la zona. Juan Pinto, gerente de campos propios de Sugal, explica que, para Quinta de Tilcoco, como se trata de una zona muy frutícola, con pocos campos disponibles para hortalizas, los arriendos están entre \$1 millón y \$1,2 millones por hectárea, mientras que en Talca, los valores rondan entre \$600.000 y \$700.000 por hectárea.

Por otra parte, el riego también alcanza valores importantes. Implementar la tecnificación tiene un costo que va entre \$2,2 millones y \$2,5 millones por hectárea, mientras que automatizarlo alcanza valores entre \$500.000 y \$700.000 por hectárea. En los sistemas de riego tecnificado, las cintas de riego, que se deben cambiar año a año, alcanzan valores entre \$200.000 y \$250.000 por hectárea.

Pese a lo anterior, quienes han implementado el automatismo en sus plantaciones lo entienden como un proyecto a largo plazo que se irá pagando con el tiempo. Del Campo explica que la superficie mínima que justifica una inversión de este tipo está en el orden de las diez hectáreas "porque hay una unidad principal que es el controlador, que puedes tener el mismo para una hectárea o para 100 hectáreas".

En el caso de Patagoniafresh, sus principales mercados de exportación son Europa, Estados Unidos, Japón y México, que representa casi el 50%

PROYECCIONES DE LA PASTA DE TOMATE

El producto final del tomate industrial es, principalmente pasta de tomate. Esta se puede presentar en distintas concentraciones y viscosidades, con presencia o ausencia de piel y/o semillas. Lo anterior permite una gran versatilidad de productos y mercados de destino, donde destacan Sudamérica y el mercado asiático liderado por Japón, que es altamente exigente en cuanto a calidad.

En el caso de Sugal, Tavares señala que "estamos entrando con bastante foco estratégico en Estados Unidos. Justamente porque el cliente americano sabe que California tiene problemas. Estamos ahí, paso a paso, entrando en ese mercado. Actualmente también suministramos a muchos clientes europeos".

Para el responsable comercial de Sugal, y comparando la realidad de sus negocios en España y Portugal, Chile tiene la ventaja de tener Tratados de Libre Comercio con muchos países del mundo, lo que le permite ingresar sin impuestos de importación a más del 90% del comercio mundial. "Además, con el TPP-11 se abrió más el mercado asiático, lo que ha abierto también más oportunidades de crecimiento. En ese sentido, Chile se ha vuelto más competitivo para exportar a Japón que Estados Unidos o China por un tema de aranceles".

En el caso de Patagoniafresh, sus principales mercados de exportación son Europa, Estados Unidos, Japón y México, que representa casi el 50%

La importancia de la seguridad del riego

La zona que comprende la provincia de Colchagua, en la región de O'Higgins, encuentra un resguardo en la seguridad de riego gracias al Embalse Convento Viejo. Acumulando las aguas del estero Chimbarongo y del canal Teno-Chimbarongo, la presencia del embalse ha sido uno de los principales motivos para que los tomateros establecieran sus huertos en la zona. Actualmente, los productores de tomate pagan alrededor de \$350.000 por hectárea para asegurar el agua necesaria para la temporada.

"Todas las empresas que producen tomate quieren hacerlo aquí por una razón muy particular: la seguridad de riego que entrega el embalse Convento Viejo. Son miles de hectáreas que entraron a producción; hay muchas con frutales, empresas de semillas, pero las empresas productoras de tomate para pasta vieron aquí un nicho en términos de clima y seguridad de riego, que son dos factores super importantes para que se fieran asentando aquí", señala Marcelo Amigo.

de sus ventas. La reciente inversión que realizó Patagoniafresh en su planta de Molina les permitirá duplicar su producción de 13.000 a 26.000 toneladas de pasta de tomate al año. Esto, sumado a la producción en Perú a través de Icatom, hará que produzcan más de 50.000 toneladas de pasta de tomate anualmente.

Raimundo Díaz, subraya la incidencia que tiene la pasta de tomate para la compañía, que considera también las pulpas de fruta. "La importancia del negocio de pasta de tomate y pulpas de fruta para Empresas Iansa se refleja en la participación de un 24% sobre los ingresos consolidados de la compañía".

Para que la pasta de tomate sea sostenible en el tiempo, las empresas buscan procesos eficientes desde el punto de vista energético, productivo y tecnológico. "En el caso de la tecnología, la inversión que hacemos en sistemas de riego nos permiten ser más robustos de cara a las diferencias climáticas que van a ocurrir siempre. Es normal, es un negocio agrícola", resume Tavares.



La reciente inversión que realizó Patagoniafresh en su planta de Molina les permitirá duplicar su producción de 13.000 a 26.000 toneladas de pasta de tomate al año.