LITORALPRESS

Fecha: 10-07-2023
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: Mayor eficiencia frente a difícil demanda

Pág. : 4
Cm2: 643,7

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

ESPECIAL **VIVEROS** |

Mayor eficiencia frente a difícil demanda

Las duras temporadas de la fruticultura frenaron la venta de material vegetal. Los viveros de plantas repensaron sus procesos, se abrieron a nuevas especies y lanzaron un sello gremial para garantizar la calidad.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

"El negocio de los frutales está muy difícil, pero he aprendido que en la agricultura todo es estacional y hay que convivir con las dificultades", sostiene Pedro Pablo Bordachar, gerente general del vivero Los Olmos.

Al ejecutivo le ha tocado ver los dos lados de la medalla en el último par de temporadas. Su empresa es una de las mayores productoras de platines de hortalizas y es líder por lejos en el caso de los tomates industriales. De hecho, la pandemia significó un empuje al consumo de hortalizas en Chile, lo que impulsó sus ventas y en períodos del año las instalaciones de Los Olmos trabajan a plena capacidad para suplir la demanda.

Sin embargo, en la venta de plantas frutales, equivalente a la mitad de la facturación habitual de Los Olmos, la comercialización camina lentamente.

La industria proveedora de plantas frutales vive un momento complejo.

Los agricultores apretaron el freno en cuanto a las inversiones. Quienes llevan décadas no recuerdan un momento en que se alinearan tantos elementos negativos, desde el encarecimiento y fallas de la logística naviera en la temporada anterior, hasta la persistente sequía en la zona centro norte, pasando por el despegue de las exportaciones peruanas en uva de mesa y arándanos, la abrupta alza de las tasas de interés y los bajos precios internacionales en rubros como las manzanas.

Los viveros trabajan con un rezago de un par de años, pues usualmente una vez que tienen el acuerdo con el productor empiezan el período de reproducción y desarrollo de la planta, por lo que recién hoy se ven los estragos ocurridos hace un año o más.

Alberto Cortés, administrador técnico de la Estación Experimental La Palma y del vivero de la Universidad Católica de Valparaíso, tiene a cargo uno de los proyectos que proveen de plantas de cítricos al mercado local.

Cortés explica que usualmente su vivero producía cerca de 250 mil plantas al año, pero en la última temporada llegó a 80 mil.

"Muchos proyectos están congelados. En el caso de los cítricos ha afectado de manera especial la sequía del Norte Chico", afirma Alberto Cortés.

Eso sí, los viveros no se han quedado con las manos cruzadas.

El mal momento los ha llevado a trabajar en mejorar la eficiencia para abaratar costos, los que estaban dedicados a un solo frutal han ampliado su portafolio de especies, han empujado las exportaciones de material vegetal y se han asociado para desarrollar un estándar de calidad en los productos para asegurar la venta al agricultor.

"La actual situación frutícola nos ha obligado a ser más creativos. Es que en el sector agrícola somos resilientes", afirma Cristián Pichuante, presidente de la Asociación de Viveros de Chile y dueño del vivero VitroMaule.

El futuro de los viveros es relevante para el sector agrícola, pues no solo abastece del motor productivo, las plantas, sino porque genera negocios anuales en torno a los US$ 150 millones.

AL RITMO DE LA FRUTA

Jorge Valenzuela es presidente de la Federación de Productores de Fruta y socio del Vivero Nueva Vid, por lo que conoce de primera mano la intensa conexión entre ambos rubros.

"Cuando hay menos plata los fruticultores paran las inversiones en plantas. Las ventas de los viveros se han frenado", admite Valenzuela.

FRANCISCO JAVIER OLEA

El empresario agrícola explica que aunque los viveros de mayor trayectoria han logrado seguir funcionando, un número relevante de los más recientes y que no cuentan con espaldas financieras o acceso a programas de nueva genética han salido del mercado.

Rubros como los cerezos, que tiraron del carro de la producción de plantas en la última década gracias a la alta rentabilidad del cultivo, pasaron por un par de años muy complejos.

Entre las temporadas de 2019-20 y la 2021-22 las exportaciones de cerezas a China, el principal mercado, se vieron alteradas por el surgimiento del covid-19, con importantes pérdidas para los agricultores.

Un rubro importante como la uva de mesa también ha vivido su propio drama.

"La sequía hizo que varios proyectos grandes no se concretaran. Además vimos el surgimiento exportador de Perú, que lo ha hecho muy bien tanto en uva de mesa como en arándanos", asegura Felipe Massanes, gerente general de Univiveros.

En el caso de las manzanas, los malos precios internacionales junto al alza histórica de la logística naviera, que llevó a que un *container* a Taiwán llegara a US$ 9.000 versus los US$ 3.000 tradicionales, hizo desaparecer el interés de los agricultores por crecer o renovar sus huertos.

Ante un panorama complejo, los avellanos han seguido a niveles relativamente interesantes de inversión.

En el caso de los nogales la demanda es lenta. Sergio Mateo, de Vivero Angostura, explica que "nuestros clientes están solicitando plantas para solucionar pérdidas en sus campos, es decir, se ven más replantes que nuevos proyectos".

Es que la industria frutícola y, por ende, los viveros también debieron hacer frente a un cóctel de problemas. La alta inflación disparó los costos, principalmente en cuanto a la mano de obra. Usualmente se asume que cerca del 70% de los recursos que necesita un vivero al año corresponde a sueldos del personal.

Además, el contexto político de los últimos años aumentó la incerti-

LITORALPRESS

Fecha: 10-07-2023
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: Mayor eficiencia frente a difícil demanda

Pág. : 5
Cm2: 637,8

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

dumbre, lo que no ayudó a los deseos por invertir.

Como si eso no fuera suficiente, frente a la alta inflación, el Banco Central arremetió con un alza de tasas que puso a la economía chilena y las empresas agrícolas en el congelador.

"Está costando mucho sacar adelante los viveros. Hay que tener en cuenta que necesitan mucho capital de trabajo, pues se requieren muchos meses para poder sacar una planta al mercado", advierte Nicolás Vargas, socio del vivero Quellay.

CEREZOS A LA ESPERA

Hay coincidencia en que los problemas en la demanda marcarán el actual año para los viveros. Sin embargo, respecto a cuándo se recuperará el tranco previo a la pandemia, no hay claridad.

"Los productores de cerezas tuvieron en promedio una buena temporada, lo que es muy relevante. Sin embargo, mi impresión es que van a usar el ingreso que lograron para tener un capital de trabajo que les permita hacer bien las cosas en la nueva temporada", afirma Felipe Massanes.

El ejecutivo de Univiveros cree que en todo caso es difícil que se llegue al nivel de compra de plantas de hace una década, en buena parte por el alto punto de comparación, pues hace una década comenzó una renovación agresiva de la genética de los huertos. Aunque queda una superficie importante por renovar, incluso en un entorno económico normal, la tasa de plantación debería ser menor que los registros de hace diez años.

Pedro Pablo Bordachar explica que en cuanto a las plantas de kiwis se ve una situación tranquila, pues con la pandemia el consumo de esa fruta se acrecentó por ser un buen proveedor de vitamina C.

"En el caso de los manzanos la demanda es lenta, pero debería reactivarse hacia 2025. Hay clientes grandes que son especialistas en esa fruta y que están bien posicionados a nivel internacional que nos están dando señales de que el mercado va a cambiar y que tomarían decisiones en cuanto a hacer órdenes de plantas en uno o dos años más", afirma el ejecutivo de Los Olmos.

GENTILEZA UNIVIVEROS

"La sequía hizo que varios proyectos grandes no se concretaran. Además, vimos el surgimiento exportador de Perú, que lo ha hecho muy bien tanto en uva de mesa como en arándanos".

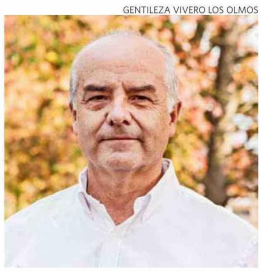
FELIPE MASSANES
GERENTE GENERAL DE UNIVIVEROS

GENTILEZA VIVERO QUELLAY

"Está costando mucho sacar adelante los viveros. Hay que tener en cuenta que necesitan mucho capital de trabajo".

NICOLÁS VARGAS
SOCIO DEL VIVERO QUELLAY

GENTILEZA VIVERO LOS OLMOS



"El negocio de los frutales está muy difícil, pero he aprendido que en la agricultura todo es estacional y hay que convivir con las dificultades".

PEDRO PABLO BORDACHAR
GERENTE GENERAL DEL VIVERO LOS OLMOS

VIVEROS DE CHILE

"El vivero que no se reinventa es difícil que se mantenga. En el caso de mi empresa, estábamos muy enfocados en cerezos y nos abrimos a los avellanos y los berries".

CRISTIÁN PICHUANTE
PRESIDENTE ASOCIACIÓN DE VIVEROS

PERÚ ES EL GRAN CLIENTE

Según datos de la Asociación de Viveros, Chile exporta plantas a más de 30 países, contando con protocolos fitosanitarios para 56 mercados de destino y para 80 productos de material de propagación de frutales, vides y hortalizas, siendo Perú su principal destino, el que representa el 46% de las exportaciones de plantas chilenas.

"Nos hemos convertido en el principal proveedor de plantas para el Perú, exportando entre 2019 y 2022 cerca de 30 millones de plantas frutales a este país y estamos promoviendo a través de nuestro Seminario Agrotrade Perú (que se realizará el 13 de septiembre en Lima) tanto la exportación de plantas como de insumos y servicios chilenos asociados a los nuevos proyectos de inversión en el país vecino", sostienen en el gremio.

Bordachar añade que hay consenso de que la inflación está en retirada y que en un plazo no muy lejano debería rondar el 3% anual. Con ello, las tasas bancarias volverían a niveles normales, lo que facilitaría las inversiones.

MAYOR EFICIENCIA

Mientras llega la recuperación de la demanda por plantas, los viveros han tomado medidas para superar la baja en la demanda.

Un punto central ha sido mejorar la eficiencia de sus procesos como forma de abaratar costos.

"Como empresa, tuvimos que mirar hacia adentro. Tratamos de aumentar la automatización. Nos fijamos en los rendimientos de las personas. Ahora tenemos una dotación menor, pero mucho más eficiente. Eso nos ha permitido tener sueldos que son atractivos para los trabajadores. También somos rápidos en las decisiones. Si una línea de negocio no sirve, le decimos chao", explica Nicolás Vargas.

Otra estrategia que han seguido los viveros es ampliar el portafolio de productos, como forma de atraer a nuevos clientes.

"El vivero que no se reinventa es difícil que se mantenga. En el caso de mi empresa, estábamos muy enfocados en cerezos y nos abrimos a los avellanos y los berries. En algunos casos se trata de técnicas de trabajo similares", afirma Cristián Pichuante.

Los viveros chilenos han seguido apostando a la exportación como forma de aumentar sus negocios. Desde hace una década, la Asociación de Viveros de Chile, con el apoyo de ProChile, ha impulsado la salida a los mercados internacionales.

En 2022 los viveros chilenos exportaron más de US$ 27 millones en plantas. Una década atrás la cifra llegaba a US$ 11 millones. El año pasado Chile terminó en el lugar 26 dentro de los países exportadores de plantas.

Según los datos gremiales, en 2022 se exportaron 61,5 millones de plantas. En volumen, la especie más exportada sigue siendo la frutilla, equivalente a cerca del 73% del total de los envíos, seguido por las plantas de arándanos con 10 millones de unidades.

A ellos hay que agregar material de propagación *in vitro* con destino a mercados como Perú, México, Ecuador, Colombia, Uruguay, India y Corea del Sur, entre otros.

Otras especies relevantes en los envíos al exterior son las vides injertadas, principalmente a Perú. A Europa, en tanto, se envían olivos y avellanos.

Pichuante destaca que tras varios años de trabajo el gremio de los viveros, con el apoyo de la Fundación para la Innovación Agraria, logró desarrollar un sello de calidad y sustentabilidad.

"Se centra en la implementación de protocolos para estandarización de procesos y productos, mediante el establecimiento de criterios de clasificación de calidades de plantas, a través de aspectos fitosanitarios, morfológicos y de genuinidad varietal, considerando, además, el fomento de prácticas que crean valor ambiental y social, generando así impacto en las empresas, las personas y el medio ambiente. Gracias a este proyecto, ha sido posible definir estándares morfológicos medibles para plantas de arándano, avellano europeo, cerezos, cítricos, nectarinos, nogales y vides de mesa", afirma el dirigente.

Cristián Pichuante explica que cada especie considerada en el sello cuenta con tablas que establecen requisitos mínimos de calidad morfológica, de esta manera es posible contar con parámetros "universales" para cada tipo de planta, lo que permite al consumidor comparar, además de saber cuál es el estándar mínimo que debe cumplir una planta antes de su establecimiento.

"Los parámetros son distintos, dependiendo del tipo de planta y la especie. En la mayoría de los casos, el diámetro de eje en especies como cerezos, avellanos y nectarines representa muy bien la calidad, además de una importante correlación de esta variable con la altura lograda en vivero", sentencia el líder de los viveristas.