LITORALPRESS

Fecha: 04-06-2025
Medio: La Discusión
Supl. : La Discusión
Tipo: Editorial
Título: Editorial: Arándanos: ¿Un rubro en crisis?

Pág. : 2
Cm2: 320,9
VPE: $ 319.644

Tiraje: 3.500
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

EDITORIAL

Arándanos: ¿Un rubro en crisis?

En solo dos años, la superficie cultivada en la región se contrajo un 22,1%, según el último Catastro Frutícola de Odepa. En el mismo periodo, Ñuble perdió 73 explotaciones, lo que confirma que muchos productores quedaron en el camino. Packings cerrados, huertos abandonados, exportadoras fuera del mercado. En paralelo, especies como el avellano europeo crecen con fuerza en el mismo suelo que antes ocupaban los berries. Una transformación silenciosa, pero implacable.

En la pasada década, el arándano era el producto estrella de la fruticultura en Ñuble. Un cultivo rentable y de creciente demanda internacional. Pero hoy, sus campos se encogen. En solo dos años, la superficie cultivada en la región se contrajo un 22,1%, según el último Catastro Frutícola de Odepa.

En el mismo periodo, la región perdió 73 explotaciones, lo que confirma que muchos productores quedaron en el camino. Packings cerrados, huertos abandonados, pymes exportadoras fuera del mercado. En paralelo, una transformación silenciosa: especies como el avellano europeo -que tiene menores costos y mejores precios- crecen con fuerza en el mismo suelo que antes ocupaban los berries.

No se trata solo de la irrupción de Perú, que en una década nos desplazó como líderes del Hemisferio Sur en exportaciones. La crisis del arándano en Chile tiene causas internas: un recambio varietal atrasado, una banca reticente, costos de inversión desorbitados y un Estado que ha estado más atento al diagnóstico que a la solución.

El caso de la variedad Secoya -mencionada como esperanza tecnológica para mejorar firmeza, vida postcosecha y sabor- ilustra bien el problema. El productor Álvaro Gatica, uno de los pocos que logró introducirlas en Ñuble, reconoce que el costo por hectárea alcanza los 30 millones de pesos. "No está hecho para pequeños ni medianos agricultores", sentencia quien fuera presidente de la Asociación de Agricultores de Ñuble. Y no exagera. Solo la planta cuesta más de 20 millones. Un modelo viable solo para grandes empresas o agricultores con financiamiento externo, como él, que accedió a recursos Corfo y respaldo de su exportadora.

Aquí emerge la verdadera amenaza: el arándano como un negocio de pocos. Si la barrera de entrada sigue siendo tan alta, lo que estamos presenciando no es solo un ajuste estructural, como dicen las autoridades. Es una exclusión en cámara lenta de cientos de productores familiares que hicieron del arándano su sustento y orgullo productivo. Ellos no salieron por ineficientes, como algunos sugieren; salieron porque no hay condiciones para seguir compitiendo en igualdad.

El seremi de Agricultura de Ñuble lo plantea como un tema de competitividad, lo que es cierto. Pero eso no puede traducirse en resignación. El Estado debe ser más activo y estratégico. Hoy existen fondos públicos, pero mal diseñados. Son lentos, burocráticos o con condiciones que simplemente no calzan con la realidad del campo. ¿De qué sirve una línea de crédito con un 12% de interés anual? ¿Quién puede apostar por la reconversión si el riesgo es total y la ayuda es mínima?

Es cierto que hay oportunidades. El mercado orgánico crece. El arándano chileno tiene mejor sabor que el peruano. La marca "Chile" aún goza de prestigio. Pero todo eso se diluye si no se garantiza calidad consistente y logística eficiente. El Blueberry Express, por ejemplo, es una buena noticia, pero su éxito dependerá de la capacidad de muchos, no de unos pocos, para subirse a ese barco.

En Ñuble aún hay productores que creen. Algunos resisten con variedades antiguas que aún dan buenos resultados. Otros confían en el congelado, cuyo precio ha sido favorable. Pero sin un esfuerzo articulado entre productores y el Estado, ese optimismo se apagará lentamente. La fe, aunque necesaria, no reemplaza al financiamiento, la asistencia técnica o la articulación comercial.