

Título: "La alfalfa es un negocio atractivo y se da bien en los suelos de la remolacha"

Carlos Smith, director de la Asociación de Agricultores del Ñuble

"La alfalfa es un negocio atractivo y se da bien en los suelos de la remolacha"

Lamenta el fin del negocio de Iansa con los productores: "Este cultivo tuvo una rentabilidad que permitió la modernización de la agricultura chilena".



Smith dice que la remolacha mejoró los suelos del sur.

MELISSA FORNO

Tras el anuncio de Iansa de que dejará de comprar remolacha local para la temporada 2026-2027, Carlos Smith, director de la Asociación de Agricultores del Ñuble, entrega su visión sobre cómo va a afectar a la zona y sus posibilidades de reconversión. Al mismo tiempo, cuenta su experiencia personal con este cultivo. El mérito de su voz es conocer el mundo de la remolacha, en el que estuvo por años, y el de otros cultivos trabajados en los mismos suelos, un camino que sí o sí deberán seguir los agricultores del Maule y Ñuble, ante el fin de una agroindustria histórica.

Actualmente administra el fundo familiar San Vicente, ubicado en la comuna de El Carmen, a 40 kilómetros de Chillán, asentada en la precordillera de la Región del Ñuble. Está dedicado, entre otros cultivos, a la achicoria, tiene alrededor de 70 hectáreas, junto con diversas semillas, como las de maíz, forrajeras y de girasol, que comercializan bajo la empresa Semillas Silas Smith SpA; trigo candeal, avena, cebada, raps, espárragos y también mantiene una actividad ganadera.

"Soy agricultor hace más de 30 años. Mi papá fue especialista en la producción de se-

milla forrajera y lo hemos mantenido", cuenta. Sobre su devenir en esta actividad, aclara: "No podría decirle que mi caso es la media; soy un afortunado". Al preguntarle cómo vive esta crisis, enfatiza que "es lamentable, porque desaparece un cultivo ícono de nuestro desarrollo agrícola".

El agricultor recuerda que dejó la remolacha porque tenía posibilidad de aspirar a buenos rendimientos con la achicoria. "Sin embargo, en remolacha iba perdiendo rendimiento todos los años, porque en el campo que yo estaba trabajando tenía muchas enfermedades que me impedían avanzar", explica.

"Además, la achicoria era un cultivo nuevo; estábamos todos aprendiendo desde cero, y las tierras estaban vírgenes en cuanto a problemas sanitarios, porque la achicoria no existía antes. Podría haber vuelto a sembrar remolacha, pero en vez de eso sembré más achicoria, y me quedé con ella. No podría atribuirme que fui visionario, ya que salí del cultivo de la remolacha años antes. Sí puedo decir que la diversificación es algo que hacemos todos", aclara.

"Nadie cultiva solo remolacha. Se podría cultivar hasta dos años en el mismo suelo, pero no más; después hay que esperar una rotación de cuatro o cinco años. Eso es lo agrónomicamente aceptable", añade.

Al igual que con la remolacha e Iansa, la achicoria es un cultivo que comercializa a una única empresa, Beneo Orafiti Chile. "Con la achicoria -que es una raíz, no la planta de ensalada que conoce el mercado- producen un producto que se llama inulina: un alimento

7.000
HECTÁREAS
 de remolacha quedan en Chile.

funcional, dulce también, que se agrega a yogures, postres y productos de la industria láctea, entre otros. La empresa nos compra la raíz, lo mismo que hace Iansa con la remolacha", detalla.

Precisa que actualmente se calcula que existen más de 7.000 hectáreas de remolacha entre las regiones de Maule, Ñuble y Biobío. "Debe haber entre 3.500 y 4.000 en el Ñuble y en términos de generación de riqueza son importantes. Además, la remolacha se cultiva en los mejores suelos y hay que buscar qué pondremos en ellos. Ni rápido ni fácil va a ser, pero hay que hacerlo. El tema es que no nos sobran los cultivos y el clima está complicado. Salimos de una temporada agrícola mala en términos de precios y estamos en un momento de vacas flacas. Esto es un balde de agua fría", dice.

Añade que la remolacha tuvo una rentabilidad que permitió la modernización de la agricultura chilena, el mejoramiento de los suelos, la mecanización y la incorporación de tecnologías de riego. Smith destaca que financió el desarrollo de la agricultura nacional, que escapa de la fruticultura. Iansa estaba presente con plantas desde San Fernando hasta Rapaco, en el sur: toda la zona agrícola del Valle Central.

"Siento que el Estado en ese sentido es muy irresponsable. Por un lado, nos hablan de seguridad y soberanía alimentaria, todos los gobiernos se llenan la boca con eso, y por otro hemos ido perdiendo todos los cultivos en que Chile sí aseguraba esa soberanía. Hoy somos importadores de todo; no somos autosuficientes en nada", afirma.

Concuerda con otros especialistas en que

la alfalfa podría ser una buena opción para reconverter suelos: "Es un negocio atractivo y se da bien en los suelos de la remolacha; funciona bien para quienes la siembran para producir heno de alfalfa para el mercado nacional. Otro aspecto importante es que es un cultivo de rotación larga, puede estar cuatro o cinco años en el proceso, lo que permite mejorar los suelos", explica.

"La forma de industrializar el cultivo sería fabricar pellets de alta densidad, no fardos, por ende, se abarata mucho el costo del transporte por kilo o tonelada. Hay un mercado nacional importante porque el sector lechero la consume mucho y también para exportar al Medio Oriente y a Japón. Iansa tenía el mercado de los pellets de pulpa de remolacha y, en paralelo, la industria tiene una caldera gigantesca, espectacular, porque se necesita para deshidratarla completamente. A lo mejor, habría que añadir otra 'pelletizadora' más específica para la alfalfa. En fin, hay una industria grande para desarrollar este cultivo y condiciones que se prestan para hacerlo", destaca.

Asimismo, "hay una mecanización para la producción de ensilaje, por tal motivo, en la zona hay maquinaria para hacer ese trabajo. No necesariamente alfalfa ensilada, pero sí premarchita, por la humedad que requiere la industria, y en bolos, no en fardos de colizas, como se hacía antes. Esa sería la forma de transportar el producto a la industria y requería muy poca mano de obra", dice.

"Habrá distintas modalidades de contratos, pero sí tiene que ser bajo una modalidad que permita a los agricultores que establecerán 20, 30 o 50 hectáreas, tener asegurada la venta de su producción durante los cuatro años que dura la plantación. Después de cuatro años, desarrollarán otro (cultivo)", destaca.

"La diversificación es algo que hacemos todos"

Carlos Smith