

Viveros se rearmen frente a duro mercado

Aunque la menor rentabilidad de las cerezas frenaría la demanda por plantas este año, los kiwis y avellanos europeos empujarían las ventas. Las exportaciones toman una creciente importancia.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“El negocio del viverismo es oscilante, depende de los resultados de las frutas en la temporada exportadora. Es muy sensible a cuando bajan los retornos”, resume Felipe Massanes, gerente comercial y de producción de Univiveros.

Eso sí, no todos los rubros frutícolas tienen el mismo impacto. La parte del león en las ventas de los viveros corresponde a cerezas. El boom de plantaciones de la última década, en que se llegaron a colocar hasta 8.000 hectáreas de cerezas al año, hizo que los viveros pisaran el acelerador en cuanto a sus ventas. Aun así, la producción de las empresas tradicionales no dio abasto y surgieron numerosos viveros para suplir una demanda que parecía no tener límites.

En 2025, eso sí, los productores de cerezas se vieron golpeados por una baja severa de precios provocada por el salto de 40% en las exportaciones de esa fruta a China, por lejos el principal mercado. A inicios de año las decisiones de compras de plantas se frenaron, pero sin paralizarse. A medida que llegaron las primeras liquidaciones de las exportadoras a los agricultores, quedó claro que algunos tendrían resultados en rojo, pero otros con rentabilidades similares al resto de las especies frutales, pero lejos de las históricas para las cerezas.

Mientras tanto, la menor velocidad de las cerezas ha generado la salida del mercado de los viveros de menor tamaño. Sin embargo, es solo uno de los cambios que vive la industria. La exportación de plantas se ha consolidado como un negocio importante para los viveros, con Perú como el destino más notorio hasta ahora. Paralelamente, los agricultores se han vuelto más exigentes en cuanto a la calidad y servicio de posventa.

RENOVACIÓN DE CEREZAS

Jorge Valenzuela, director del Grupo Hijuelas, confirma que la baja de las cerezas ha hecho que el

mercado de las plantas no crezca a la velocidad que estaba acostumbrada hasta hace un lustro.

“La demanda es súper reactiva a los resultados de la exportación y es obvio que impacta la situación de las cerezas en la última temporada. Sin embargo, es un rubro maduro, que exporta US\$ 3 mil millones al año. No vamos a ver un sector quebrado, sino uno que se va a ajustar. Se va producir un filtro por frutas de me-

jor calidad y de huertos productivos. Para que eso se produzca los agricultores van a tener que innovar en genética e invertir en plantas de buenos orígenes. Eso es positivo para los viveros que sean capaces de suplir ese tipo de productos”, sostiene Jorge Valenzuela.

El empresario viverista explica que las cerezas deberían moverse a un tipo de renovación varietal similar al de la uva de mesa, rubro en

SALEN LOS CHICOS, ¿ENTRAN LOS FONDOS INTERNACIONALES?

Aunque ha sido notoria la salida de viveros de pequeño tamaño, los conocedores creen que quedan cambios interesantes por venir por el lado de una posible llegada de fondos de inversión a propiedad de empresas productoras de plantas.

“No veo que sea el foco de los grandes fondos de inversión venir a invertir en viveros... aún. Es muy probable que vayamos para allá. Los fondos internacionales saben que uno de los puntos críticos de los próximos años es la alimentación y ella parte con la producción de las plantas”, sostiene Franco Sannazzaro, presidente de la Asociación de Viveros.

el que Valenzuela estima que el 95% de las plantaciones recientes corresponde a variedades nuevas y que exigen el pago de propiedad intelectual.

“Hay una oferta de cerezos con distintas fechas de cosecha, requerimientos de horas de frío, bicolors o rojas y con mayor productividad”, sostiene Valenzuela.

Los conocedores del rubro cerezo hablan de que con retornos a los agricultores ligeramente superiores a los US\$ 2 por kilo, considerando un costo de producción de US\$ 1,8 por kilo, se lograrían US\$ 4.000 anuales por hectárea, no muy distinto de los promedios históricos del resto de la industria frutícola.

Felipe Massanes explica que hay rubros frutícolas atractivos, lo que ayuda a mantener la demanda por plantas.

“Los kiwis llevan tres temporadas exportadoras buenas y hay interés por plantar. La demanda por manzanos se ha vuelto a activar, algo que no pasaba hace casi 6 años. Incluso se ve interés por las peras. En el caso de la uva de mesa no se trata de un negocio bullante, pero se sigue plantando”, sostiene el ejecutivo de Univiveros.

También es destacable que las plantaciones de avellanos europeos siguen firmes, cercanas a las 4.000 hectáreas anuales, impulsadas tanto por la demanda de pro-

ductores nacionales como por la llegada de fondos de inversión internacionales.

El cierre de los viveros que nacieron gracias al boom de las cerezas también tiene un impacto en la rentabilidad del sector.

“Están quedando los viveros establecidos, que tienen un alto nivel de especialización. Si bien es probable que la demanda no se mueva tanto, también es cierto que la oferta de plantas va a bajar, lo que es una oportunidad para el resto de las empresas”, sostiene Cristián Pichuan, dueño de VitroMaule.

Pichuan agrega que por el perfil de los viveros que se mantendrán en operaciones la calidad promedio de las plantas que se ofrezcan en el mercado tenderá a subir, pues los que quedan tienen en general un mejor nivel técnico.

MAYORES EXIGENCIAS DE CLIENTES

La llegada de los fondos de inversión al agro chileno no ha pasado desapercibida. No solo se han hecho de la propiedad de reconocidas exportadoras, sino que también han invertido en producción frutícola.

Ese nuevo actor ha comenzado a impactar el quehacer de los viveros.

“Los fondos de inversión toman decisiones agresivas de plantación y sus exigencias a los viveros son muy altas. Eso obliga a las empresas que quieren trabajar con ellos a ser muy buenos proveedores de



Product Attributes (Quality Attributes) for Leafy Vegetables (Mustard and Cabbage)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Size	14	19	41	18,9	20,8	116	54,8	98	144	79,2	316	
Weight	19	5,2	227	24,6	39,5	41,2	42	11,6	68,1	316		
Shape	8	2,2	51	14,1	16,3	12,3	61,2	31	22,4	83,6	316	
Color	0	4	27	5,5	7,2	107	147	80,7	82,5	316		
Gloss	31	8,8	98	27,1	35,1	159	229	77	21,3	64,2	316	
Absence of defect	2	0,6	3	0,8	1,4	11	5,3	25,4	70,4	127	316	
Absence of blemishes	3	0,8	6	1,7	2,3	10	28,8	24	75,8	116	316	
Sturdiness	113	21,6	109	30,2	42,2	10	29	27,2	29	116	316	
Crispness	128	35,5	139	38,5	7,6	11	29	11,6	11,6	116	316	
Juiciness	93	25,8	125	34,6	60,4	11	29	29	11,6	116	316	
Freshness	4	1,1	8	2,2	3,3	34,0	223	61,8	116	316		
Impress	2	0,6	8	2,2	2,8	36,3	220	66,6	116	316		
Sweetness	11	3	17	4,7	7,7	11	219	116	116	316		
Sourness	120	47,1	101	28	29,4	121	35,7	17	10,6	316	116	
Aroma	108	29,9	52	14,4	24,4	11	11	11	11	116	316	
Flavour	8	2,2	10	2,8	3,8	11	11	11	11	116	316	
Nutritional value	4	1,1	11	3	4,1	11	11	11	11	116	316	
Absence of pesticides	3	0,8	15	4,2	2	11	11	11	11	116	316	
Absence of preservative	4	1,1	16	4,4	5,5	11	11	11	11	116	316	
Charmless	3	0,8	8	2,2	2,2	11	11	11	11	116	316	
Naturally ripened	3	0,8	13	3,6	4,4	11	11	11	11	116	316	



VITROMAULE



FALL CREEK



MACARENA PÉREZ



UNIVIVEROS

“

Los agricultores no están solos en el proceso de compra. Usualmente trabajan con agrónomos que los asesoran y que vigilan el estándar sanitario de las plantas, así como la altura y el diámetro”.

CRISTIÁN PICHUANTE
 DUEÑO VITROMAULE

“

La nueva genética requiere de una mayor inversión por parte de los agricultores, sin embargo entrega una mayor certeza en el negocio”.

ERNESTO PINO
 GERENTE GENERAL DE
 FALL CREEK CHILE

“

Los viveros que sean capaces de desarrollar alianzas con los principales obtentores vegetales internacionales van a ser los que tengan un desarrollo sustentable como empresa”.

JORGE VALENZUELA
 DIRECTOR GRUPO HIJUELAS

“

Chile tiene un mercado relativamente reducido y los viveros no pueden depender de él solamente, por eso las exportaciones han ido tomando fuerza en la última década”.

FELIPE MASSANES
 GERENTE COMERCIAL Y
 PRODUCCIÓN UNIVIVEROS

plantas, cumpliendo en tiempo, forma y calidad de las plantas”, afirma Jorge Valenzuela.

En todo caso, la presión no viene solo de actores internacionales, los agricultores chilenos también se han vuelto más exigentes con el material vegetal que compran.

“Los agricultores no están solos en el proceso de compra. Usualmente trabajan con agrónomos que los asesoran y que vigilan el estándar sanitario de las plantas, así como la altura y el diámetro”, sostiene Cristián Pichuante.

En todo caso, en la industria de los viveros se echa de menos una actitud un poco más vanguardista en la adopción de nueva genética por parte de los agricultores.

“Los clientes siguen siendo exigentes en términos de qué plantas quieren, pero seguimos en los mismos parámetros. En la medida que el negocio es bueno, ha sido fácil irse por lo seguro. Muchos potenciales clientes andan buscando la ‘sandía calada’ y ‘que se equivoque el otro primero y después planto yo’. Es normal, los negocios están apretados, pero otros países en la región han sido más agresivos. Hoy Chile está un poco atrasado con el recam-



VIVEROS DE CHILE

Chile alberga la mayoría de los programas genéticos avanzados del mundo.

bio varietal”, sostiene Franco Sanazzaro, presidente de la Asociación de Viveros de Chile.

En todo caso, más allá de la velocidad de adopción de nueva genética por parte de los agricultores nacionales, hay conciencia de que la producción de fruta en el mundo está girando de usar material desarrollado por universidades y gobiernos a un modelo en que son obtentores

vegetales privados los que impulsan la generación de nuevas variedades.

“Los viveros que sean capaces de desarrollar alianzas con los principales obtentores vegetales internacionales van a ser los que tengan un desarrollo sustentable como empresa en el futuro”, sostiene Jorge Valenzuela.

El ejecutivo del Grupo Hijueltas pone el ejemplo de los avellanos



VIVEROS DE CHILE

Los agricultores hoy son más exigentes con las características de las plantas que compran.

“Hay variedades italianas que son extraordinarias, con una gran calidad organoléptica y las originadas en Oregón tienen un potencial para adaptarse muy bien al sur de Chile”.

RUMBO EXPORTADOR

Ernesto Pino, gerente general de Fall Creek Chile, advierte que la innovación genética global ha obliga-

do a la industria de los viveros a aumentar los estándares de producción de plantas. Como contraparte su gran promesa es contar con clientes más satisfechos.

“La nueva genética requiere de una mayor inversión por parte de los agricultores, sin embargo entrega una mayor certeza en el negocio”, sostiene Pino.

De hecho, Chile es reconocido por tener presencia de la mayoría de los programas genéticos de vanguardia.

Ese elemento tiene un impacto no solo local, sino que además ha sido fundamental en el desarrollo exportador de los viveros nacionales.

“Chile tiene un mercado relativamente reducido y los viveros no pueden depender de él solamente, por eso las exportaciones han ido tomando fuerza en la última década. Hay varios países que son muy interesantes para vender plantas hechas en Chile”, sostiene Felipe Massanes.

Contribuye al desarrollo exportador que el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) tenga una buena reputación internacional, pues el movimiento de plantas a través de las fronteras usualmente está muy limitado para evitar el riesgo de propagación de plagas.

Por ejemplo, el SAG y su par peruano, el Senasa, tienen una excelente relación. De hecho, Perú es uno de los principales destinos exportadores para los viveros chilenos. Tanto es así que se han transformado en puntales del boom frutícola de ese país, especialmente en arándanos y uva de mesa.

Frente a las suspicacias que esto genera entre los agricultores chilenos, por apoyar el desarrollo de un país competidor, en el sector de los viveros advierten que finalmente será positivo para Chile.

“Se ve a Perú como una amenaza más que como una oportunidad. Sin embargo, en el caso de los arándanos lo que ha hecho el desarrollo de plantaciones es empujar el consumo, lo ha cuadruplicado. Eso es positivo si Chile puede ofrecer la calidad que se demanda”, sostiene Ernesto Pino.

El ejecutivo agrega que si los viveros chilenos no abastecen a los agricultores peruanos, sí lo harán productores de plantas de otros países.