

Vecinos del norte pisan el acelerador

Recambio varietal en uva de mesa en el sur de Perú



California dio el pistoletazo de salida y el resto de los países productores de uva de mesa la han seguido. Ha crecido la adopción de nuevas variedades por parte de la industria global de la uva de mesa y, según estimaciones de los expertos, seguirá incrementándose. Perú, en la última temporada, tenía 1.856 ha plantadas de variedades con royalty y se proyecta un rápido aumento de esa superficie, como revelaron a Redagrícola algunos de los principales empresarios del valle de Ica.

Marienella Ortiz, desde Ica, Perú

Este intenso proceso es afrontado en Perú con una dosis de riesgo, una cuota de inversión y mucha expectativa positiva, en especial en los fundos iqueños que habían iniciado hace poco más de dos décadas la aventura plantando Red Globe, una variedad que ha dado grandes satisfacciones a la

industria, pero que en las últimas campañas ha mostrado un comportamiento errático en los mercados internacionales. Eso ha sido decisivo para que las empresas iqueñas, pero también piuranas, hayan dado el salto por sin semilla y con patente.

La mayoría de fundos que Redagrícola visitó en Ica dan cuenta del inicio de recientes proyectos para instalar en superficies a veces nada de pequeñas las variedades licenciadas de clubes. El acceder a estos nuevos cultivares suele ser un proceso exigente, sobre todo para aquellos campos que no han desarrollado previamente producción de variedades licenciadas. A esto se suma que para las empresas locales que dan el primer paso, la parrilla de cultivares nuevos es limitada pues los dueños de la genética establecen la cantidad total y la ubicación en que pueden poner, para no saturar mercados y mantener precios atractivos que justifiquen los pagos del *royalty*. “Siempre estuvimos interesados en tener nuevas variedades, pero no tuvimos la oportunidad porque los clubes tienen cerradas muchas de sus cuotas. Salgo al mercado a comprar y las puertas están cerradas. Ahora recién se están abriendo algunas”, comenta Carlos Guillén, jefe de producción de Proagro, empresa que recientemente instaló la variedad patentada Pristine, que algunos especialistas señalan como una de las mejores vides blancas sin semilla.

Sin embargo, hay empresas que ya habían iniciado el proceso de recambio varietal hace varios años. Una de ellas es Agrícola Don Ricardo, que hoy dispone de 15 diferentes variedades de uva de mesa plantadas, en fase de desarrollo para evaluar cuál o cuáles llevarán a una superficie mayor, como ya han hecho con Sable, por ejemplo. El trabajo no solo se concentra en el campo, para ver cómo se adaptan a las condiciones iqueñas las diferentes variedades, sino también en los mercados, donde es posible constatar las más apreciadas por los consumidores. “Tenemos cinco programas genéticos con variedades blancas, rojas y negras. El éxito va de la mano de las condiciones productivas que cada empresa tiene, dependiendo de la zona y el clima. No hay receta, hay que probar”, apunta Arturo Hoffman, recientemente nombrado jefe de ventas de la firma.

En el Perú se está trabajando con los principales programas de mejoramiento genético del mundo, como SunWorld, International Fruit Genetics (IFG), Grapa, Polar Fresh Group, SNFL, INIA Chile, entre otros. “Debe haber más de 200 variedades de uvas en el mundo, en diferentes fases de desarrollo. Por ejemplo, SunWorld debe tener 50 variedades, IFG otras 50, Grapa unas 40, SNFL tiene unas 15 y el INIA otras dos. La pregunta aquí es cómo escogemos las variedades en función a lo que necesitas tanto en lo comercial como en lo agronómico”, señala Juan Pablo Moreno, jefe de cultivo de vid y granados de Agrícola Chapi.

La promesa es que estas nuevas opciones tendrán un mejor sabor, una textura crocante, un mayor calibre, aguantarán mejor los viajes largos y permitirán una reducción en los costos de producción al no necesitar doble poda o porque se ralean de manera natural. La optimización de los beneficios será complementada con el trabajo agronómico en cada fundo, donde además entrarán a tallar temas de clima y suelo.

La industria está pidiendo variedades con mejores sabores y formas, calibres más grandes, que sean crujientes, buenas viajeras. Las vides nuevas patentadas brindan algunos o todos los atributos mencionados, pero, claro está, la adaptación y confirmación de su potencial comercial tomará al menos tres campañas.

Una dificultad que encuentran quienes empiezan a incursionar en esta posibilidad es que los viveros ofrecen iniciar con solo unas 5 a 10 ha, aun cuando la empresa pueda manejar proyectos de 50 o 100 ha. “La disponibilidad de los viveros es algo complicado –explica Arturo Zaldívar, gerente comercial de Agro Victoria–. No nos pueden surtir de material vegetal en grandes volúmenes. Además, te exige una serie de condiciones de pagos que no nos terminan de satisfacer. En todo caso, es una cuestión que estamos analizando, nos hemos juntado con una serie de viveros y seguimos analizando las mejores propuestas para la empresa”

En todo caso, Víctor Giancaspero, asesor internacional de Prokambium, considera que el Perú va en un buen camino en lo que al recambio varietal se refiere, un paso que han dado sobre todo las empresas más grandes del sector, y que han seguido aquellas de un menor tamaño, conscientes de la necesidad de la renovación. Si bien hoy existen restricciones para acceder a estos cultivares, señala que cada año aparecerán otros nuevos, porque el trabajo de los programas de mejoramiento genético no para, lo que a su vez reconfigura el mercado.

“Pronosticando el futuro, creo que en algún momento habrá en los viveros seis variedades rojas para escoger en una misma fecha, con características similares. Entonces, se verá una presión de los *breeders* por liberar algunas variedades al mercado. En su momento, el productor va a tener que replantear sus estrategias de si vale la pena sacar o no su cultivo para poner otra variedad, porque vamos a movernos en un nuevo escenario comercial muy dinámico”, proyecta Giancaspero.

Lo que sigue son los testimonios recogidos de destacados productores de la principal zona vitícola de Perú.

Agrícola Don Ricardo

UNA RESPUESTA A LOS MERCADOS MÁS SOFISTICADOS

Los mercados mundiales demandan uvas de mesa de todos los colores (verdes, negras y rojas), con mejores sabores y calibres más grandes, que sean crujientes, y viajeras, para que se presenten en óptimo estado a los consumidores. ¿Esto lo logran las variedades tradicionales o aquellas nuevas variedades con patentes?

“Estas variedades patentadas brindan algunas o todas las cualidades demandadas por los consumidores actuales. Es fruta que, en general, llega en mejor condición al mercado de destino, tiene más calibre, un mejor sabor, no hay problemas de fruta traslúcida. Entonces sí hay mejoras”, sostiene Alejandro Fuentes, gerente general de Agrícola Don Ricardo. A nivel de campo son mucho más fáciles de producir: requieren menos de mano obra y eso significa un menor costo.

Por ello, la compañía ha firmado acuerdos con cinco empresas o instituciones distintas para acceder, previo pago, a nuevas variedades de uva: SunWorld, IFG, Grapa, SNFL y el INIA de Chile. Desde el 2013, cuentan con un ‘test plot’ de 5 ha donde realizan las pruebas en cuanto a riego, raleo o poda y, en función de los resultados obtenidos, se toma una decisión conjunta entre el área agronómica y comercial respecto de cuántas hectáreas se producirán en sus fundos de Ica. Para la empresa es importante evaluar qué tanto interés comercial despierta determinada variedad, luego de recibir la retroalimentación de sus principales clientes en los mercados mundiales.

La decisión de apostar por los nuevos cultivares se tomó hace varios años

En la actualidad, Agrícola Don Ricardo cuenta con aproximadamente 15 variedades plantadas que están distribuidas entre las 900 ha que se manejan en tierras iqueñas. Entre ellas figuran Sweet Globe, Cotton Candy, Midnight Beauty, Allison, Jack’s Salute, Timson y algunas Arra. Del total de superficie, el 96% corresponde a materiales sin semilla, y, de ese subtotal, el 44% corresponde a variedades nuevas patentadas. Hay un número importante aún de variedades *seedless* tradicionales, como la Superior, Flame, Thompson y Crimson.



PIONERA. Allison, en la foto, fue una de las primeras variedades del programa genético de SNFL que se probó en el Perú. A ella se suman Ivory y Timco. Entre las tres, hay unas 500 ha en ese país.

Fuentes prefiere mantener en reserva la información de cuál variedad les ha generado mayor gratificación tanto a nivel productivo como comercial. Solo dice que sí han conseguido que

algunas de las variedades nuevas plantadas hace muy poco generen un mayor número de kilos, menores costos de producción y precios altos en el mercado, es decir, que han alcanzado el sueño de cualquier agroexportador. Por ello, no descarta que vayan reemplazando a las tradicionales por estas, según vayan evaluando los resultados.

Arturo Hoffman, jefe de ventas de la compañía, señala que el éxito en el manejo de cultivares patentados va de la mano de las condiciones productivas que cada empresa desarrolla, lo que significa saber acondicionar el cultivo a la zona escogida para su instalación. “No se puede hablar de Ica como un todo, debido a sus microclimas que influyen en el desarrollo de las variedades. No hay una receta para el cultivo, hay que probar y eso toma años”, resalta.

Debido a su historial de 22 años en la producción de uva de mesa o a la decidida apuesta por las nuevas variedades desde hace varios años, la firma ha encontrado rápidamente la aceptación de las empresas que ofrecen su genética. “Siempre hubo interés en que tuviésemos acceso a las variedades. Lo difícil fue negociar el tema de los contratos”, comenta Fuentes.



DESDE CHILE. Iniagrape-one es la primera variedad que impacta en otras zonas productivas del planeta. En Perú, hay empresas de Ica y Piura que ya la tienen en sus campos; entre ellas, Agrícola Don Ricardo.

Las variedades caminan en función a los mercados

Si un inglés sube al metro con una bandeja de uvas, lo último que quiere es tomarse el trabajo de escupir las pepas cuando las coma. Por ello, Arturo Hoffman comenta que la firma apostó desde un inicio por las variedades sin semillas, como parte de la tendencia en el mundo. “Sin duda, las

variedades con semilla van de salida. Si ves la historia de la uva de mesa sembrada en Sudáfrica, era similar a la de Perú. Hace diez años contaban con 15.000 ha, de las cuales 40 o 50% eran variedades con semilla. Hoy eso no llega ni a un 15% y se sigue cambiando. Por lo tanto, la demanda va hacia las *seedless*. El mercado está cada más sofisticado, liderado un poco por los niños que no quieren comer fruta con semilla”, apunta.

Además de ello, lo que el consumidor pide son algunos atributos de sabor, color y firmeza cada vez más exigentes. Este camino está siendo menos complicado para Agrícola Don Ricardo, que solo cuenta con un 4% de superficie plantada con Red Globe. Desde un inicio apuntó al mercado británico, uno de los más evolucionados en consumo de uva de mesa. Si tienen un poco de Red Globe es porque algunos países asiáticos, como China, lo siguen demandando. “En el último año, el Perú llegó a los niveles que demanda el mundo de Red Globe, por ello, ya no aumentarán las hectáreas. El negocio de esta uva con semilla tenderá a ser estable a medida que salgan más campos de producción en el país, lo que viene ocurriendo”, concluye Hoffman.

Manuelita

NUEVAS OPCIONES COMPENSARÁN DEBILIDADES DE LA SUPERIOR Y LA FLAME

Actualmente, la compañía tiene su división Manuelita Frutas y Hortalizas con campos de producción en las zonas de Pampas de Villacurí y en el distrito Los Aquijes. En el último año han sumado un total de 276 ha, de las cuales 20 corresponden a variedades *seedless* no patentadas. En paralelo, se inició otro proceso que se dio entre noviembre y marzo de año pasado para sembrar las variedades con *royalty* Arra 29 y Arra 30 (de Grapa), así como Timco, Ivory, Allison (de SNFL) y la Iniagrape-one de Chile. En noviembre del año pasado se plantó Arra 29 (15 ha) y unas 10 ha de Arra 30. En febrero se puso 10 ha adicionales de Arra 30 y otras 10 ha de la Iniagrape-one.



Jaime Quispe, jefe del fundo Maestranza.

Para Jaime Quispe, jefe del fundo Maestranza de la compañía, el desenvolvimiento de estos cultivos recién se podrá determinar en dos o tres temporadas. Por el momento, comenzarán a evaluar el comportamiento de la planta en determinadas condiciones propias del clima y tierras de Ica. Actualmente, ya pasaron la etapa de formación.

“En el caso de la Iniagrape-one, no ha tenido un crecimiento exuberante con muchas hojas. Nos dijeron que era una variedad vigorosa. Con la Arra 29 y Arra 30, el crecimiento fue bueno, similar al de Superior. De esta pequeña campaña con las nuevas variedades, podremos determinar el comportamiento de las siguientes. Pese a que estas variedades vienen con un protocolo ya establecido, este se ajusta cuando llega a un campo. El protocolo final lo tendremos en unas dos o tres campañas más”, sostiene Quispe.

Con la Arra 29 y la Arra 30 han buscado variedades equivalentes a la Superior y Flame, que ya generan buena rentabilidad. En la zona hay experiencias de la Arra 15 por parte de otras empresas agrícolas que la incorporaron con éxito. “Se ha tenido algunos problemas. Sin embargo, podemos decir que ha habido un proceso de maduración. Como con la Crimson, se tuvo dificultad con el color, pero con el tiempo se han ido solucionando. Ahora hay fundos que han comenzado a tener buenos resultados y eso es porque se van mejorando los procesos campaña a campaña”, explica.

Los dueños de la genética de la Arra 29 y Arra 30 indican que son más rápidas de ralear, más productivas con 120 bayas por racimo a diferencia de la Red Globe que produce 60 bayas por racimo.



¿LA SUCESORA? La uva Superior no es muy productiva para Manuelita. Por ello, ha puesto gran interés por desarrollar la Arra 30.

Las Arra como reemplazo de Superior y Flame

Arra 30 por Superior. “El problema de la Superior es que no es muy productiva. Su equivalente, la Arra 30, es una variedad bastante fértil. Con la Superior tienes una poda en 10 o 12 yemas – incluso puede alcanzar hasta 14 yemas–. Cuando algunos lotes no llegan al cierre de campaña a un 30% de fertilidad, se realizan repodas justamente, para que el material sea más productivo. La expectativa es que con la Arra 30 se poden tres yemas, es decir, que será súper fértil”, precisa Quispe.

Arra 29 por la Flame. “Si bien es cierto que la Flame es ya de por sí una variedad bastante fértil con tres o cuatro yemas, tiene el problema fisiológico de la partidura de la fruta. Algunas veces este problema se debe a un mal manejo de agua o a una condición climática especial, pero la principal razón es fisiológica. En reemplazo, la Arra 29 no tendría ese problema. Además, la

Flame no es muy viajera, se deshidrata muy fácilmente, pero la Arra 29 puede hacer viajes largos”, explica.

Las variedades de SNFL. Aún no saben si estas variedades serán fértiles o si se ralearán adecuadamente de manera natural en época de floración y cuaja, como indica el genetista. La Timco, Ivory y Allison son variedades con un tamaño extra grandes (más de 22 mm) que viajan muy bien durante seis semanas en cámaras frigoríficos. Por ello, hay buenas expectativas sobre su desenvolvimiento futuro.

No desaparecen las variedades sin patente. Jaime Quispe comenta que la idea es no hacer un recambio total de las variedades no patentadas por las patentadas, debido a que han logrado a lo largo de los años una mejora en los niveles de productividad. “Si uno retrocede hace seis años, uno estaba feliz si una Superior te generaba 1.500 cajas/ha, pero ahora uno habla de 2.500 cajas/ha. Hemos aprendido a hacer la repoda, a poner cobertura: el 100% de Superior la tenemos bajo coberturas plásticas al igual que la Crimson. Eso porque son racimos que a veces no tienen muy buena formación al momento de enfrentar una condición climática adversa”, refiere.

Agrícola Chapi

LAS VARIEDADES ‘SEEDLESS’ PATENTADAS PERMITEN UN NEGOCIO ESTABLE



Juan Pablo Moreno, jefe del cultivo de vid y granados de Agrícola Chapi.

Cada año un equipo de Agrícola Chapi viaja a la zona de Bakersfield, en California, donde se encuentra la matriz de la empresa SunWorld, dueña de la genética de las nuevas variedades que la firma ha plantado en sus campos. El viaje anual a tierras norteamericanas tiene la finalidad de conocer de cerca su manejo y también interiorizarse de otras que se lanzarán al mercado en un futuro cercano o mediano. Asimismo, los especialistas de SunWorld vienen al Perú para visitar los campos en determinados momentos del crecimiento de la vid. “Somos una especie de socio estratégico de SunWorld. El apoyo técnico es fundamental para el buen desarrollo de estos nuevos cultivos. Para determinar las variedades y las hectáreas, hubo un trabajo en conjunto con la empresa que ofrece la genética, que nos dice la variedad que se adaptaría mejor a cada zona geográfica”, comenta Juan Pablo Moreno, gerente agrícola de Agrícola Chapi.

Al momento de la entrevista, en los campos se realizaba el análisis de yema y la poda necesaria para mejorar el rendimiento productivo. En total, cuentan con 222 ha que corresponden a seis variedades (además de las nuevas, están las tradicionales Red Globe, Flame y Superior), aunque la proyección es llegar a nueve cultivares, para lo cual están estudiando otros del portafolio de SunWorld.

El objetivo es ir asegurando un mercado continuo

Agrícola Chapi en los últimos años ha reducido de 90 a solo 54 las hectáreas Red Globe, apostando por el desarrollo de vides con *royalty*. El recambio varietal es una decisión que se va tomando en función a la edad, productividad y rentabilidad de los huertos antiguos, que son los primeros en ir reemplazándose, según explica Moreno. Añade que el haber disminuido la superficie de Red Globe no significa que desaparecerá al 100% de los campos, porque sigue siendo interesante desde el punto de vista de su rentabilidad en los mercados asiáticos, “más aun cuando otros fundos la vienen dejando de lado”, remarca.

Para la empresa, las alternativas recientemente incorporadas tienen cualidades comerciales diferentes a las tradicionales en gusto, color, productividad y rentabilidad, que las vuelven más apetecibles para los mercados más exigentes y que pagan mejores precios. “Las uvas tradicionales se han transformado en *commodities* en los mercados globales, con las fluctuaciones que eso significa. Al entrar a la comercialización de variedades nuevas nos hemos asegurado un mercado continuo que le da estabilidad al negocio a largo plazo. Para que eso sea posible, las empresas genetistas evalúan cuánta sería la producción, según la zona y fechas de salida, para que se vayan empalmando exportaciones por zonas geográficas. Esto hace que la cadena sea rentable, que los mercados no se saturen con determinada variedad”, apunta Moreno.



PRIMERA COSECHA EN 2017. Scarlotta (roja) y Midnight Beauty (negra) son dos de las tres variedades de Sun World que están plantadas en campos de Agrícola Chapi. Su primera cosecha será a fines de este año.

Pruebas con EE.UU. y Europa para después llegar a Asia

Si todo sale como lo han previsto, la firma tiene programado seguir con la instalación de otras 42 ha más de uvas patentadas. “Nos interesan dos o tres variedades de SunWorld que ya se han sembrado con buenos resultados en el Perú. Eso está en evaluación, porque aún no hemos hecho pruebas en nuestros campos”, precisa el gerente agrícola.

La firma genetista cuenta hoy con aproximadamente una veintena de variedades de uvas que ofrecen a las empresas del mundo. Las tres ya instaladas en los fundos de Chapi, Scarlotta (roja), Sable (negra) y Midnight Beauty (negra), prometen una mayor fertilidad, menor costo, mejor sabor y color, y una buena vida de poscosecha.

Por el momento, la promesa no se ha roto, los cultivos crecen según las características esperadas. Moreno menciona que la intensidad de las lluvias de El Niño Costero trajo consigo una baja floración, en especial en las variedades tradicionales; otra diferencia que toman en cuenta para seguir con los proyectos de variedades patentadas. Entre diversas ventajas identificadas, el gerente agrícola destaca que se autorraleen, no requieren doble poda y, en la mayoría de casos, se instalan bajo el sistema de *open gable*, en el cual la conducción permite manejar una alta densidad de plantas por hectárea con mano de obra menos especializada, así como lograr un mayor rendimiento en labores de poda y arreglo de racimos, entre otras.

Por lo pronto, las primeras cosechas de Scarlotta, Sable y Midnight Beauty tendrán como destino los mercados de EE.UU. y Europa. Esto permitirá a los responsables comerciales y productivos de Agrícola Chapi conocer cómo viajan para así determinar si en las próximas temporadas se enviarán contenedores a otras latitudes más lejanas, como son los mercados asiáticos.

Juan Pablo Moreno comenta que han sugerido a SunWorld la búsqueda de variedades con menor requerimiento hídrico, debido a los problemas de abastecimiento constante de agua en Ica. De ocurrir ello, “sería un golazo para quienes están desarrollando más proyectos en Ica”, finaliza.

Proagro

LA PROMESA DE UNA MAYOR RENTABILIDAD CON LAS VARIETADES PATENTADAS

La bautizaron como Blanc Seedless y se comercializa como Pristine. Es una uva verde tardía de característica crocante en el paladar, se cultiva en Australia, Chile, España y también en Perú, con la característica de que es cuatro semanas más tardía que Thompson. La empresa Proagro plantó hace unos meses 5 ha a modo de prueba y tiene gran expectativa sobre su fertilidad en los campos iqueños. En la próxima campaña se espera una cosecha equivalente a dos contenedores y, para el próximo año, serían cinco contenedores. Como es una planta joven, se proyecta que en esta oportunidad serán 8.000 kg/ha y para el segundo año serían 22.000 kg/ha.



EN CUATRO PAÍSES Y OCHO MESES. Hoy en día la variedad Pristine se cultiva en Perú (enero y febrero), Chile (de febrero a mayo), Australia (marzo y abril) y España (de septiembre a noviembre).



Carlos Guillén, gerente agrícola de Proagro.

“Es una variedad hasta el momento muy fértil. Ya lo habíamos visto en otros fundos y aquí también ocurrió lo mismo, con casi 60 o 70% de fertilidad en el primer año. En otros fundos tuvo problemas de manchado de frutas por algunos errores que hemos detectado. Estaremos pendientes de que eso no nos ocurra. Lo que podemos asegurar es que el acabado es de una fruta muy crocante, lo que la diferencia con el resto de *seedless*, manifiesta Carlos Guillén, gerente agrícola de la compañía.

Como parte de su manejo, demanda una mayor dosis de magnesio y calcio en comparación con otras variedades sin pepa, pero en contraposición, requiere menos nitrógeno, lo que hace que se compensen los gastos finales de fertilización. El proceso de producción toma 170 días y es una variedad sensible a la luz directa.

Quienes más la conocen son los consumidores de EE.UU. porque se trata de una variedad que nació allí. En consecuencia los supermercados de ese país la quieren tener, lo mismo en Australia, que es un gran importador de uva desde EE.UU., y al mercado asiático le está gustando. La propia empresa genetista, Polar Fresh Group realiza la comercialización, es decir, que Proagro no busca a los clientes ni negocia los precios finales en los mercados de destino.

En noviembre instalarán otras variedades

Mientras tanto, con la empresa genetista International Fruit Genetics (IFG) dueña de variedades como Sweet Celebration, Sweet Globe, Sweet Candy, Sweet Sapphire y Cotton Candy, entre otras, han llegado a un acuerdo para plantarlas. Se espera que el proyecto se inicie en noviembre, cuando les entreguen las plantas. Sin embargo, aún desconocen el número de hectáreas que sembrarán, porque eso lo determinarán con la empresa genetista.

“Se comenzará con un número pequeño de hectáreas para probar el manejo. Cada una tiene detalles en el manejo, que es algo que no se puede comprar a la firma que ofrece la genética. Esas variedades ya están funcionando en Ica. Nosotros veremos sus necesidades y debilidades, para ajustar los detalles en al menos dos campañas. De allí, ya se podría expandir en un mayor número de hectáreas”, apunta Guillén.

En este caso, Proagro realizará la comercialización. El pago del *royalty* involucra una tarifa por hectárea, adicional al valor de la planta, y la entrega de un porcentaje por kilo cosechado. La variedad estrella IFG en Perú es la Sweet Celebration (roja, sin pepa, parecida a una Flame con más calibre), de la cual ya hay unas 100 ha sembradas en Ica.

Guillén resalta que los resultados del proyecto recién estarán claros dentro de tres o cuatro años, comparando costos de producción y de logística. Lo que sí tienen resuelto es que no reducirán las hectáreas actuales de Red Globe, porque sigue siendo atractiva, sobre todo ahora que se habría reducido en un 30% la superficie total de ese cultivar, según información de certificación de campos del Senasa (equivalente al SAG).

Me gustaría probar 20, 30 o 40 variedades

El consumidor final reconoce a la uva por su color y por la presencia o ausencia de pepa. No paga más por una variedad determinada solo por el hecho de tener patente. El ama de casa del mundo va a comprar lo que más le convenga, tomando en cuenta el precio, considera Carlos Guillén. Por ello, la principal razón de la empresa para incursionar en estas nuevas variedades con *royalty* es la posible reducción de costos de producción y una mayor productividad en campo.

“El costo de producción sube año a año. La mano de obra es cada vez más cara. La Red Globe es productiva, pero tiene una fertilidad variable que nos hace demandar más de 500 jornales/ha. Estas nuevas variedades con patentes son mucho más fértiles que la Red Globe, gracias a que tienen una poda corta, reduciendo la cantidad de mano de obra. A eso estamos apuntando”, sostiene. Los cargadores de estas variedades requieren una poda de 4 o 5 yemas por racimo cuando en la Red Globe son 7 u 8 yemas por racimo, lo que incrementa la mano de obra.

“Nuestro interés es sembrar todas las variedades patentadas que ya han tenido éxito en el Perú. Me gustaría probar 20, 30 o 40 variedades y encontrar la que sea mejor, que me baje costos de

producción, pero salgo al mercado a comprar y las puertas están en muchos casos cerradas”, sostiene Guillén.