

Abril 2017 | **Frutales Uva de mesa**

Oportunidades de nicho para pequeños productores

Uva INIAGRAPE-ONE gana espacio en mercado premium de Inglaterra

Un Profo formado por seis pequeños agricultores de Chile y certificado en Fairtrade, está marcando la pauta de cómo abrir nuevos mercados de exportación. Este año enviaron la primera producción de uva Inigrape-one a Inglaterra, donde supera en precio a las negras tradicionales y podría competir con la variedad Sable en el mercado Premium. Para la próxima temporada esperan triplicar los volúmenes, apostando fuerte al nicho del Comercio Justo (Fairtrade).

Por: Jorge Velasco Cruz



En 2015, MiFrutaChile S.A. exportó 200 mil kilos de pasas y 50 mil cajas de uva de mesa. A partir de este año comenzó a comercializar también nueces con cáscara.

Es una tarde soleada de fines de marzo en el sector de El Higueral, en la comuna de San Esteban, Provincia de Los Andes. Los parrones están prácticamente vacíos, debido a la cosecha reciente. La uva va en barco camino a Inglaterra y se espera su llegada para mediados de abril. Guillermo Nieto, el dueño del predio, toma unas bayas de un racimo que todavía cuelga y los saborea: son dulces pero con un leve dejo ácido y sus pepas apenas se sienten. Está optimista sobre el primer embarque que realiza el Profo MiFrutaChile S.A. de la Inigrape-one, una nueva variedad de uva chilena que espera conquistar los mercados de Europa y otros lugares del mundo.

De las ocho hectáreas que tiene plantadas Guillermo Nieto, sólo 0,9 las destinó a esta nueva variedad. El resto lo tiene con durazno y variedades de uva de mesa Flame, Thompson y Crimson. Pese a que lleva más de 15 años produciendo estas variedades, en septiembre de 2014 arrancó algunas parras de Flame y se la jugó por una nueva opción. Había ido a conocer la Iniagrape-one a Buin y se decidió en seguida. “Me gustó el racimo que vi, en buen estado con 90 días de postcosecha. Es un grano bastante grande que llena bien el racimo. Eso me convenció”, dice. Iniagrape-one fue desarrollada totalmente en Chile por el INIA (Instituto de Investigaciones Agropecuarias) y el Consorcio Biofrutales; su comercialización comenzó en 2012.

El tiempo parece haberle dado la razón a Guillermo. A pesar de que durante la temporada, entre octubre y noviembre, las plantas sufrieron el rigor de fuertes vientos y soportado una gran insolación, los racimos lo superaron con éxito, gracias a sus grandes bayas. Si bien los manejos que requiere son similares a los de otros cultivares, la planta creció rápido y logró en esta primera cosecha promedio de 560 cajas de exportación de 8,2 kilos por hectárea, a pesar de los problemas climáticos a los que se vio sometida. “Es un racimo que termina bien, que no utiliza ningún regulador para color y que además logra un color bien terminado. Por otra parte, al tener un grano más firme, es mejor para enfrentar la botrytis (*Botrytis cinerea*) y también para aguantar los viajes”, explica Guillermo Nieto.

Nieto es uno de los seis productores que conforman la empresa MiFrutaChile S.A., con sede en la comuna de Santa María, Provincia de San Felipe. Se trata de un Proyecto Asociativo de Fomento (Profo), financiado por Corfo e intermediado por Fedefruta F.G. Es la primera exportadora nacional de uva de mesa en operar bajo el estándar Fairtrade.

La fruta enviada por este agricultor forma parte de las 2.650 cajas de cinco kilos netos que envió el Profo en marzo a Gran Bretaña, donde fueron recibidas por Univeg Inglaterra, un importante proveedor mundial de productos frescos que también se dedica al nicho de Comercio Justo y que, en este caso, distribuyó la fruta en los supermercados Sainsbury's. A ellas se sumaron cuatro pallets con 360 cajas de 8,2 kilos mandados a Estados Unidos y un pallet de 108 cajas de muestra a China, con la idea de explorar nuevos mercados.



Guillermo Nieto.

“Iniagrape-one es una variedad negra. En el mercado mundial, no más del 3% de las uvas son negras y, por lo tanto, van a un nicho y a obtener mejores precios. Ésa es la apuesta del grupo por diferenciarse y mejorar los retornos del producto”, dice Leonardo Valenzuela, gerente de Exportadoras de Frutas del Valle de Aconcagua, MiFrutaChile S.A.

Estos embarques muestran tanto la capacidad que ha tenido esta empresa de acceder a nuevos productos, pagando el royalty correspondiente (es la única formada por pequeños productores que forma parte del club de Iniagrape-one), como también las nuevas posibilidades que está teniendo esta uva chilena en diversos destinos. Los embarques de MiFrutaChile se unen a los de grandes empresas del Valle de Aconcagua como Agrícola Brown Ltda. y GLS International, que desde la temporada pasada la envían a Inglaterra, China y Corea del Sur. La Iniagrape-one se produce en las regiones de Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana y de O’Higgins.



Leonardo Valenzuela.

LAS VENTAJAS DE INIAGRAPE-ONE

Fue hace tres años cuando Cristián Lepe, agricultor, gerente de Mi Fruta S.A. y presidente del Profo, asistió a un seminario organizado por INIA, que incluyó la visita a un campo de Juan Carolus Brown, empresario agrícola, presidente del Consorcio Biofrutales y expresidente de Fedefruta, que tenía una demostración de la Iniagrape-one. Lepe y otros socios de Mi Fruta S.A. como Guillermo Nieto se entusiasmaron con esta variedad, gracias a sus atributos. Por otra parte, los clientes ingleses de uva les habían manifestado su interés por comprar variedades negras, como alternativa a la Sable (de alto valor comercial), Midnight Beauty (con calibre más pequeño y mayores problemas de postcosecha) y Autumm (alto desgrane y sobre raleo).

Es una uva de media estación a tardía (su cosecha en Los Andes es una semana después de Black Seedles y Midnight Beauty, y tres a cuatro semanas antes que Autumm Royal), con racimos cónicos de 690 gramos de peso, aproximadamente, y un calibre promedio de 20 a 22 milímetros que, de acuerdo a estimaciones del Consorcio Biofrutales, podría llegar a una producción de 3.500 cajas de 8,2 kilos por hectárea, cifra que se lograría al cuarto año de plantación. “Tiene buen sabor. Su largo almacenaje posibilita que pueda estar disponible

cuando haya restricción de otras uvas negras, especialmente en junio”, señala John Anderson, Senior Procurement Manager para Commodity & Fairtrade de Univeg.

El Crecimiento de Iniagrape-one

De acuerdo con cifras entregadas por Rodrigo Cruzat, gerente del Consorcio Biofrutales, la superficie de Iniagrape-one plantada en Chile a comienzos de 2016 alcanzaba a las 150 hectáreas, entre las regiones de Coquimbo y O’Higgins, mientras que para el año se proyectaban otras 90 hectáreas adicionales. Durante la temporada 2015/2016 se exportaron poco más de 50 mil cajas. Los destinos principales fueron Estados Unidos (38%), China (23%) e Inglaterra (20%). En tanto, en Perú hay 15 hectáreas y este año se deberían plantar otras 40. La variedad también está siendo introducida en otros países, a través de la gestión de A.N.A. Chile.

La uva se destaca por su fácil manejo productivo, color, sabor, bajo desgrane (1% a 3%) y excelente condición de postcosecha (hasta 90 días en frigorífico) para soportar los viajes a los mercados más distantes del globo. Por otra parte, se comporta bien frente a la lluvia. “El principal daño que causan las precipitaciones a las variedades normales, como Flame o Thompson, es que se parten. Pero en cambio, ésta no presenta ese daño. Fue uno de los aspectos que me convenció cuando la conocí el 2013. Había habido algunas lluvias y la uva presentó cero partidura. Porque botrytis se puede controlar con fungicidas, pero ante la partidura no hay nada que hacer”, relata Cristián Lepe.



Cristian Lepe.

“La Iniagrape-one –agrega Leonardo Valenzuela- no presenta los problemas de las otras variedades negras, como desgrane y desgarrado peduncular. No se pudre con facilidad, tiene buena guarda y un gusto muy atractivo”. El gerente de MiFrutaChile comenta además que para su cosecha, la recomendación de A.N.A. (Andes Nursery Association, que se preocupa de su licenciamiento y comercialización) es esperar a que las bayas alcancen sobre los 20 grados brix, lo que no significa un problema mayor debido a su bajo desgrane. “De esta manera, tiene muy poca acidez, es muy dulce, carnosa, crujiente; con una piel que si bien es

gruesa, no molesta. Y tiene rudimentos de semilla, pero que son bastante blandos”, apunta Valenzuela.

Todas estas características la han hecho atractiva para el mercado inglés. “No creo que alcance el nivel de otras uvas negras Premium, pero sí es mejor que las estándar. Es una buena alternativa para cuando no hay Sable en el mercado y podría evolucionar hacia un nivel Premium en el tiempo”, concluye John Anderson.



BUENA FRUTA EN DESTINO

Inigrape-one es una variedad club, por la que el Profo paga un royalty de US\$8.000 al año por cultivar 20 hectáreas. Actualmente, MiFrutaChile cuenta con 3,4 hectáreas productivas (2,5 de Agrícola San José y 0,9 de Nieto) y hay 2,6 hectáreas adicionales que ya han plantado otros dos productores. En 2015-2016, Agrícola San José obtuvo 520 cajas por hectárea y Guillermo Nieto, 560.

“En lo que respecta a la temporada que pasó, hubo aspectos de manejo. La primavera fue muy húmeda y había mucha presión de oídio inicial, por lo que partimos en desventaja. Pero para haber sido un primer año, de muestra, no son malas producciones”, comenta Leonardo Valenzuela. Por eso, las expectativas están en superar las 3.000 cajas por hectárea en 2018, cuando las vides estén en plena producción.

Entre el 16 de marzo y el 13 de abril se realizó el primer envío a Inglaterra de la uva Inigrape-one producida por MiFrutaChile. “Este primer embarque comercial arribó en muy buenas condiciones, aunque todavía hay espacios para mejoras”, dice John Anderson, de Univeg. De acuerdo con el gerente de MiFrutaChile, no se observaron pudriciones ni desgranos. Sólo hubo daños menores por el aplastamiento aislado de algunas bayas, debido a la altura del cabezal de la caja, situación que se corrige subiéndolo algunos milímetros.



Hasta el momento, la fruta he tenido buena recepción en los mercados Fairtrade. “Se realizó una degustación con otras variedades negras: Autumn Royal de Chile y Sudáfrica, Black Seedless Sudafricana y Sable de Chile y Sudáfrica. La percepción por sabor es que es superior a las variedades Black y Autumn Royal. La idea es posicionarla en precios sobre éstas”, apunta Leonardo Valenzuela.

La importadora tiene planes de abrir más mercados y buscar contratos de largo plazo con sus clientes, por lo que ha enviado muestras a diferentes cadenas de supermercados. Por eso, si bien el precio inicial pagado fue similar al de otras variedades negras, optó por pagar un adicional, con valores promedio entre US\$19 y US\$21 en relación a cajas de 8,2 kilos. “Al recibidor le gustó la variedad y quiere seguir desarrollándola con sus clientes”, señala Valenzuela. De todas formas, dice John Anderson, la clave de su éxito futuro estará en lograr que llegue en forma más tardía a Inglaterra cuando hay menos Sable, para garantizar retornos de uva Premium. En esta primera oportunidad, hubo un buen comportamiento de postcosecha hasta la segunda quincena de mayo incluida, lo que significa un positivo punto de partida para el futuro y va en la línea de las proyecciones del Profo.

COMERCIO JUSTO: FAIRTRADE LABELLING ORGANIZATIONS INTERNACIONAL

En 2008, un grupo de 28 productores de uva de mesa para consumo fresco y pasas formaron la empresa Productores de Frutas del Valle de Aconcagua S.A. (Mi Fruta S.A.). De aquel número inicial, se seleccionaron a los seis de mayores ventas (Agrícola San José Limitada, Guillermo Nieto, Sucesión Alamiro Lepe, Juan Contreras, José Luis López y Pedro Lucero), que cumplieran con los requisitos para postularlos a un Profo. Fundaron en 2011 la compañía Exportadoras de Frutas del Valle de Aconcagua (MiFrutaChile S.A.), con el fin de apoyar a Mi Fruta S.A. en la comercialización de sus productos hacia el extranjero, bajo la certificación otorgada por la Organización Internacional de Comercio Justo (Fairtrade Labelling Organizations International – FLO), sello que logró la compañía productora en 2009 y que se extiende hasta el presente en pasas, uva de mesa y nueces.

Para ello –tanto la productora primero como la exportadora después- debieron cumplir ciertos requisitos: estar formados por pequeños agricultores, mostrar un compromiso social, tener buenos tratos laborales, que los productores vivan de la agricultura y cumplir con programas fitosanitarios sustentables y bajos en residuos. En este caso, los 28 productores están certificados en GLOBAL GAP.

“Esta certificación establece ciertas condiciones contractuales, con el receptor en el extranjero en esta oportunidad, que entregan cierto respaldo. Es un negocio más ético y más transparente. Los productos certificados Fairtrade aseguran un valor mínimo de compra, que está normado a nivel internacional. Además, se entrega un premio, que equivale a US\$ 0,26 por kilo en pasa y US\$ 0,17 en uva fresca. El ingreso por venta va al productor y el premio, a la empresa”, explica Leonardo Valenzuela, gerente general del Profo.

Mi Fruta S.A. exportó 250.000 kilos de pasa morena en 2008 y al año siguiente incursionó en la venta de uva de mesa al exterior, con 30.000 cajas de Thompson, principalmente. Lo hizo en forma directa para obtener mayores márgenes de ganancia (8% a 15%), pagos más rápidos y también debido a que Fairtrade International les obligaba a emplear una exportadora certificada, que en ese momento no existía en el país. En la actualidad, el 70% de las exportaciones –tanto de pasas como de uva fresca- se envían a la empresa Trade Craft, especialista en productos de Comercio Justo ubicado en Newcastle, Inglaterra; a estas ventas se suman envíos a Alemania e Italia.

Si bien como empresa ya tenían experiencia en exportar, la formación del Profo buscó profesionalizar esta labor. Les ayudó a contratar asesorías y staff especializado y destinado a la exportación, ya que en un comienzo estas tareas las realizaban los productores sin mayores conocimientos al respecto. A su vez, los recursos entregados les han ayudado a realizar giras al extranjero, buscar nuevos clientes y comprobar cómo se recibe la fruta en el destino, con el fin de mejorar los procedimientos de comercialización.

El año pasado, MiFrutaChile replanteó su negocio de uva de mesa. Por eso, las Flame, Thompson y Red Globe se venden en Chile a partir de este año y las exportaciones se concentran en Crimson a Inglaterra y en crecer en superficie con la Inigrape-one. En 2016 se recambiarán variedades para plantar aproximadamente 12.000 plantas en 10 hectáreas. El objetivo es completar 20 ha en dos años más.



Para la próxima temporada, dicen en el Profo, hay que mejorar algunos aspectos como el trabajo de racimo, pero las perspectivas son buenas. Las plantas, esperan los productores, van a estar más firmes, con más follaje, por lo que podrán enfrentar mejor el golpe de sol y otros inconvenientes climáticos. Las perspectivas apuntan a exportar 9.200 cajas de cinco kilos netos a Inglaterra, además de realizar envíos a Corea, China y otros mercados Fairtrade de Europa. “A lo mejor no llegamos al precio de la Sable, pero sí sobre el resto. Ésa es la apuesta”, finaliza Valenzuela.