

Red agrícola

Una conversación técnica sobre agricultura

CHILE - Nº 136 / JUNIO 2023
ISSN 0718-0802

Nuevas variedades de uva

Manejos se ponen al día

CEREZOS: Las temperaturas cambiarán la dormancia

AGTECH: Robots voladores ya cosechan fruta en Chile

CIRUELAS: El camino de Sweet Pেকেetah para conquistar los mercados

Empresa española hizo una agresiva apuesta por las variedades licenciadas de uva de mesa

Raimsa, cuando la transformación varietal da frutos



Raimsa es una empresa familiar española que entendió que había que ‘cambiar o morir’. Hace cinco años iniciaron un agresivo recambio varietal, dejando de producir variedades de uva de mesa tradicionales, para apostar por una nueva generación de material genético. Así es como hoy producen una treintena de variedades y tienen otras 23 en un ‘test block’, desde donde esperan que salgan otras a producción. En esta transformación empresarial, tienen claro además que hoy el negocio se mueve más por la calidad y requerimientos del cliente que por la cantidad.

POR RODRIGO PIZARRO YÁÑEZ FOTOS RAIMSA Y CÉSAR ESPINOSA

Comer doce uvas con las doce primeras campanadas a las doce de la noche, es la tradicional y centenaria manera en que los españoles reciben el nuevo año. Generaciones tras generaciones, las personas se preparan días antes para comprar un racimo de uva blanca que

alcanza para toda la familia. Tradicionalmente también, esa uva blanca era de una variedad antigua, normalmente producida en Murcia o Alicante. Aledo, Dominga o Cardinal son nombres que están en la memoria de muchos españoles. Sin embargo, poco a poco están perdiendo peso frente

a una nueva generación de variedades de uva que ha ido conquistando la superficie uvera del país. Hoy los nombres que se escuchan son Sugar Drop, Ivory, Kelly, Timpson, Mountain Pearl, Allison, Arra 32...

En Raimsa, empresa familiar basada en La Romana, Alicante, tienen claro que el consumidor español de uvas es uno de los más tradicionales de Europa. Y lo es porque aún tienen preferencia por las uvas con semillas, aunque se han dejado seducir por estas nuevas variedades con ‘royalty’, sin semilla. “Como empresa, tenemos un gran desafío muy bonito: ir reemplazando las variedades con semilla que se comen a fin de año, por uvas sin semilla. Estamos en un proyecto muy bonito que es reemplazar las variedades de fin de año, que tradicionalmente, son con semillas, por uvas sin semilla”, explica Tomás Rosatto, director comercial de Raimsa, sobre un trabajo que están realizando con uvas provenientes del programa de mejoramiento genético del Volcani Center, de Israel. “Es uva blanca que nos permitirá llegar con un producto novedoso a fin de año y nos permitirá ser competitivos con aquella fruta que llega de Chile, Perú o Sudáfrica”, añade.

Este nuevo reto productivo y comercial es uno de muchos que ha sumido esta firma desde que la empezaron con solo media hectárea Juan Sánchez y su esposa, Ángela Petit, en los años setenta del siglo pasado. Hoy, cinco décadas después, la continúan tres de sus cuatro hijos: Ángel, encargado de toda la parte productiva; Juan Antonio, quien apoya en labores productivas y comerciales y Pilar, responsable del área financiera de una empresa que ha ido creciendo con el paso de los años, hasta manejar 250 hectáreas cultivadas con una treintena de variedades, uva que se en 2022 se vendió en 35 mercados, alrededor del mundo, que hoy están mucho más pendiente de la calidad de la fruta.

Y es que en Raimsa, con la calidad no se juega. Cumplir con los requerimientos de los clientes les ha permitido ir creciendo en este sector. “En la industria agrícola lograr eso no es

▲ Las nuevas variedades de uva de mesa exigen un manejo agronómico más fino. Además, en España se han incorporado labores que no se hacían, pero que son necesarias para llegar a destino con un producto de calidad.



Tomás Rosatto,
director comercial de
Raimsa.

MANO DE OBRA: ESCASA, CARA E INEFICIENTE

La mano de obra es un gran tema en todas las zonas de producción de uva de mesa. En Alicante, según cuenta Juan Antonio Sánchez, "tenemos un serio problema en determinadas épocas cuando tenemos que hacer determinados trabajos. Hay escasez, es cara e ineficiente".



28-30 DÍAS DE TRÁNSITO,

como máximo.

Ese es el objetivo cuando se trata de colocar la fruta en destinos lejanos.

Los más distantes son Indonesia (30 días) y Vietnam y Ecuador ambos a 28 días). El resto está más cerca.

Por ejemplo, de los puertos de Valencia o Algeciras hasta Malasia, tiene un tiempo de tránsito de 22 días, a Sudáfrica la fruta arriba entre 15 y 17 días, mientras que a Canadá en 11. "Si vemos que el viaje es de más de tres semanas enviamos la fruta con 'cold treatment', dice Rosatto.

Raimsa ofrece a sus clientes una amplia gama de formatos de venta, ya sea a granel o envases individuales, fabricados en diferentes materiales.



MÁS PRODUCTIVAS, SÍ... PERO, ¿FÁCILES DE MANEJAR?

Desde que comenzaron el desarrollo de nuevas variedades en los huertos, Juan Antonio Sánchez ha comprobado dos aspectos relacionados con las nuevas variedades: son mucho más productivas que las tradicionales y también mucho más complicadas de manejar. "Necesitan mucha más técnica para su manejo", sostiene. "No tienen nada que ver con las variedades tradicionales que tenemos aquí en Alicante", agrega.

Hoy manejan en los huertos treinta variedades licenciadas y tienen un 'test block' con otras 23. Ante ello, ¿es complicado conjugar un calendario productivo y comercial con ese número de variedades en producción? "No son variedades de cosecha larga, sino todo lo contrario. Muchas de ellas no están más de dos semanas cosechándose. No plantamos mucha superficie si sabemos que se van a solapar", responde Ángel Sánchez.

"El manual para producir las nuevas variedades en Alicante no existe", dice Ángel Sánchez. "El que tenemos está creado en Backersfield, pero estamos en La Romana, Alicante, con un clima y un suelo diferentes. En pleno mayo tuvimos días de más de 30°C y cuando llega la floración, que es cuando más calor necesitamos, ocurre todo lo contrario y tenemos días muy fríos, ha sido el caso de este 2023, muy diferente, hasta el momento, de otros. Hemos tenido que adaptar los manejos. Tenemos que buscarle el punto para producirla bien", explica. De ahí la importancia de la incorporación hace dos años de César Espinosa como asesor técnico. "Nos apoya en todas las ramas de la producción de todas las variedades. Con su experiencia y visión del negocio, hemos podido seguir enfrentando de la mejor forma todas las adversidades agronómicas de la uva de mesa", añade.



La nueva generación a cargo del negocio familiar. De izquierda a derecha: Ángel Sánchez Petit, Pilar Sánchez Petit y Juan Antonio Sánchez Petit.

Así, por ejemplo, han logrado torcerle la mano a una variedad como Arra 30, que en muchos campos de la zona no se ha dado como se esperaba. "Aquí Ángel ha logrado sacarle el mejor partido y producirla de manera fenomenal", afirma Rosatto. "Al final, son variedades que hemos tenido que producir ajustando nuestros propios protocolos. Necesitamos tres años para acondicionar el protocolo e ir ajustándose campaña tras campaña", sostiene Ángel Sánchez.

Hoy se están aplicando muchas téc-

nicas nuevas. Por ejemplo, en Alicante no se arreglaban los racimos y en Raimsa es una práctica que iniciaron hace unos pocos años. "Hemos tenido que adaptarnos a un manejo que nos hace producir una fruta de calidad. Y, precisamente, deben conocerlos por eso: por producir calidad, más que por cantidad", sostiene Tomás Rosatto y añade, a modo de anécdota, que tanto Juan como Ángeles no pueden estar en los huertos mientras se hace una labor que para ellos es un contrasentido.

"Hoy, si no producimos uva de cali-

EL ASESOR QUE VIENE DEL SUR DEL MUNDO

César Espinosa Lagunas, ingeniero agrónomo de la Universidad de Chile, es un asesor de producción independiente, especialista en uva de mesa que llegó desde Chile a trabajar en los campos de Raimsa. Ya lleva dos temporadas y los resultados han sido de los mejores. "Los técnicos españoles no están acostumbrados a estas variedades. No saben de arreglo de racimo, de raleo, de aplicación de hormonas... César camina muchos países y su experiencia ha sido importante para construir lo que queremos, en cuanto al manejo de nuevas variedades y sacarles el mejor provecho a cada una de ellas", cuenta Rosatto. "Es primordial entender el cultivo en cualquier parte del mundo y César lo entiende y se adapta a cualquier condición agroclimática y social de la idiosincrasia europea para poder lograr los objetivos productivos propuestos por nuestra compañía, porque la producción es un todo: comercial, fitosanitaria, manejos culturales, costos, ventas... que deben dar como resultado final la rentabilidad del cultivo", añade.



César Espinosa, asesor de Raimsa.



TRES AÑOS PARA VALIDAR UNA VARIEDAD

Llevar una nueva variedad de una etapa de ensayo a una comercial, no es un asunto que se zanja de la noche a la mañana. “Normalmente podemos tomarnos de dos a tres años, pero con algunas hemos salido al cuarto año. Debemos conocerla muy bien, porque cualquier error podría ser desastroso. Hoy nos tomamos el tiempo adecuado para hacer las pruebas”, explica Ángel Sánchez.

dad, nos estrellaremos. Vamos en esa sintonía. Aquí el único mercado que compra uva de menor calidad es Alemania, pero los precios son más bajos. En el resto de los países, si no enviamos fruta de calidad excepcional, quedaremos fuera”, continúa.

El gran mercado para la uva español

la siempre fue Rusia, sin embargo, tras el veto impuesto a las importaciones provenientes desde la Unión Europea, se inició una carrera por colocar frutas en otras latitudes. Así es como surgieron mercados como Asia, que recibe fruta de Australia, Sudáfrica, Chile y Perú; acostumbrados a un tipo de uva de calidad superior a la que producía España. “Hemos tenido que cambiar para acceder a mercados que sí buscan calidad”, sostiene Rosatto.

Conocer qué variedad demandan los clientes y cuáles se pueden cultivar, según las condiciones agroclimáticas es clave para una empresa como Raimsa, donde se manejan uvas blancas, rojas, negras y algunas de sabores. “Tenemos un estudio con clientes para elaborar un plan estratégico y conseguir

un calendario para dar continuidad a todo nuestro ciclo de venta”, sostiene Rosatto. “Esto es muy dinámico y debemos estar atentos a todo”, añade. Por ejemplo, en España no hay una gran apuesta por variedades negras, pero debido a la demanda desde Asia y Sudáfrica, esas uvas forman parte del portafolio de la empresa.

Sin embargo, el consumidor español entiende y tiene claro que en el país ya se pueden comprar uvas los 365 días del año, situación que hace una década no era tan habitual. “Hoy, los supermercados tienen uvas de todos los orígenes”, sostiene Rosatto, sobre una competencia que se torna más dinámica y en la que Raimsa ha apostado con todo para quedarse con un trozo más grande de la torta. Ra



EL PROBLEMA DEL AGUA

“El agua es un problema. En ciertas comunidades de riego estamos calculando el agua que debemos tener para no pasarnos. Estas variedades son más productivas, pero requieren más agua. El cálculo de las comunidades lo han hecho con variedades tradicionales, no con las nuevas, que son más productivas, pero necesitamos más agua”, cuenta Juan Antonio Sánchez. El problema ha golpeado a las pomáceas en Cataluña y al olivo en Andalucía, por ejemplo.




CINTA DE RIEGO

- 💧 LABERINTO CORTO Y ANCHO CON FLUJO QUE PREVIENE LA SEDIMENTACION DE PARTICULAS
- 💧 AMPLIO FILTRO DE ENTRADA, ALTAMENTE RESISTENTE A POTENCIALES TAPONES
- 💧 DIAMENTRO : 16 MM
- 💧 DISTANCIA ENTRE GOTEO : 10, 15 Y 20 CM
- 💧 CAUDAL : 1LITRO/HORA
- 💧 ESPESOR DE PARED : 6 MIL

CATÁLOGO DIGITAL



www.protekta.cl

COTIZA TUS PRODUCTOS EN VENTAS@PROTEKTA.CL

CASA MATRIZ • LA CORDILLERA N°21 • LAMPA • SANTIAGO ☎ 2 2952 7966

ARICA • LA SERENA • OVALLE • QUILLOTA • LAMPA • BUIN • SAN VICENTE • CURICÓ • TALCA • CHILLÁN • TEMUCO • OSORNO



En un total de 250 ha, repartidas en diferentes fincas alicantinas, Raimsa produce un total de 30 variedades de uva de mesa. La mayoría de ellas, se trata de nuevas variedades de fruta sin semilla.

fácil, ya que tenemos que ser súper profesionales para poder sobrevivir. Hemos tenido que adaptarnos a lo que quiere el mercado. Esto nos ha llevado a ampliar clientes fuera de España”, sostiene Pilar Sánchez

UN MERCADO CAMBIANTE

Si bien el mercado español es uno de los que más se ha resistido al cambio, a la hora de cambiar sus gustos hacia una variedad sin semilla, en el resto

del planeta la situación es bastante diferente. Uva sin semilla, uvas de sabores sobresalientes, frutas para un determinado nicho comercial.... Hace muchos años que la tendencia de consumo está en constante transformación, y ello ha motivado que Raimsa iniciase un agresivo recambio varietal en 2018.

Viejas variedades como Aledo, Doña María e Ideal han dado paso a una nueva generación de variedades

que provienen de diferentes programas de mejoramiento genético como IFG, SNFL, Volcani Center y Arra. “La tendencia del mercado mundial es ir a hacia las variedades licenciadas. O te transformas o mueres”, afirma Rosatto sobre un panorama en el que no hay vuelta atrás y en el que solo terminará ‘sobreviviendo’ Red Globe y alguna que otra, aunque solo para un mercado muy de nicho.

“De las tradicionales, nos queda algo muy residual. Hay un nicho de mercado para esas uvas en los supermercados locales porque hay gente tradicional que quiere comer variedades antiguas, pero es algo muy residual. La única que queda, y que creemos que pueda tener un poco más de volumen es Red Globe”, dice Rosatto.

Las uvas sin semillas han ganado terreno ante consumidores modernos. “Las nuevas generaciones, por ejemplo, los que son padres, no les dan de comer a sus hijos uvas con semilla”, dice Rosatto, sobre cómo ha evolucionado el mercado en el último tiempo.



35
MERCADOS
EN 2022,
concentrándose fuertemente en **Europa, África** (Sudáfrica, Nigeria, Angola, Kenia, Uganda y Senegal), **Asia** (Malasia, Singapur e Indonesia), además de otros países como, **Maldivas, Canadá y Ecuador.** ¿Otros que añadir este 2023? **“Seguro. Por ejemplo, ya tenemos los protocolos para exportar a Brasil”**, dice Rosatto.



ARBUS 1500 DIAMOND

¡El pulverizador turbo ideal para el productor que busca protección para sus cultivos!



¡Sepa más!
¡Hable con nuestros especialistas!

jacto.com



