

Uvas extra grandes

*Del Curto promueve la nueva variedad de uva
«blanca sin semilla»*

« En Chile existe una nueva variedad de uva de mesa blanca, sin semilla, lista para ser exportada y que los consumidores del Hemisferio Norte aún desconocen. Pero esto no será por mucho tiempo si la empresa chilena **David Del Curto SA** es tan exitosa como espera en la promoción de esta nueva variedad de uva.

«Es un tipo de Thompson Seedless jumbo, extra grande», explica **Rodrigo Durán**, Director de Mercadotecnia para Norteamérica de David Del Curto. «Esperamos que su cultivo y exportación sea el comienzo de algo muy nuevo e importante en el comercio chileno de frutos frescos. Es una variedad muy rica de comer y creemos que a los consumidores de Estados Unidos les gustará realmente».

La variedad de uva fue creada en Israel y sus propietarios han comercializado cuidadosamente sus derechos de propagación y han vendido la uva sólo a un productor/exportador de cada una de las zonas productoras del mundo, dice R. Durán.

Del Curto, la mayor firma exportadora chilena de frutos frescos de capital nacional, tiene los derechos para Sur América para esta variedad de uva y durante años ha trabajado en la puesta a punto de las técnicas de cultivo y de recolección en Chile.

Esta temporada 1994/95 la compañía exportará en-

« Una nueva variedad de uva blanca sin semilla, seleccionada en Israel y cultivada en Chile, aún desconocida en el Hemisferio Norte, está lista para ser exportada.»

tre 40.000 y 50.000 cajas de la variedad, pero se proyecta que en los próximos 4 a 5 años se alcance el millón de bultos.

«Hemos estado probando esta uva en distintos tipos de ambiente», explica Durán. «Desde la norteña región de Copiapó hacia el sur, a través del Valle Central de Chile. Nos faltan aún varios años para encontrar la combinación ideal de factores que ga-

ranticen los rendimientos óptimos: técnicas de poda, calendario de fertilización y riego. Ha sido mucho lo que tuvimos que aprender y aún falta, pero lentamente estamos ajustando las técnicas de cultivo.»

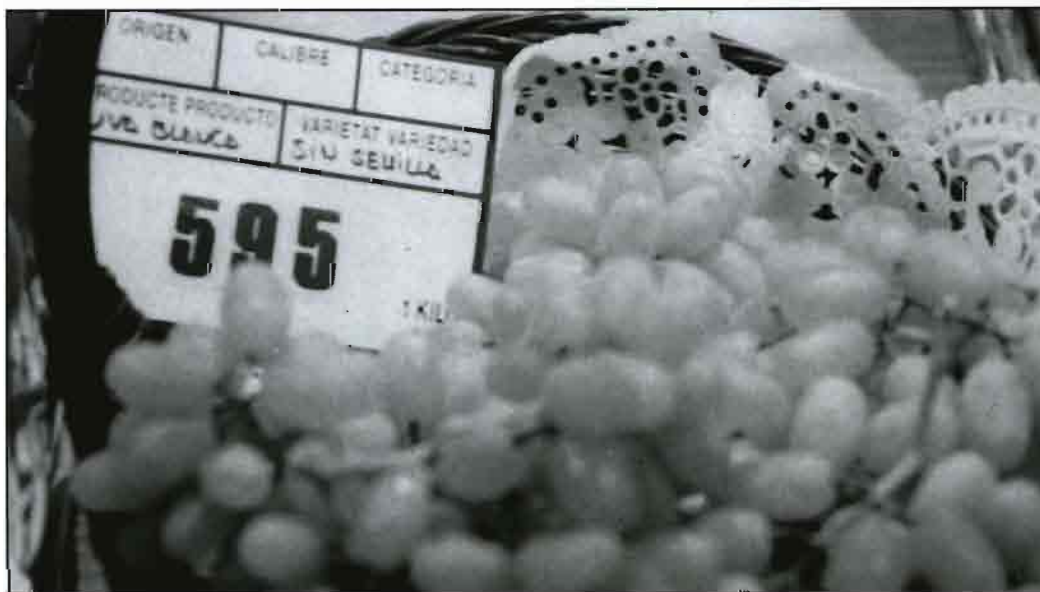
Además de sus llamativos tamaño y gusto, la nueva variedad tiene una gran ventaja que la hace más competitiva: es más barata de cultivar.

«El cultivo de esta varie-

dad extra grande permitirá a los productores ahorrar», dice Durán, «debido a que aparentemente tiene menores requerimientos de mano de obra que otras variedades. El tamaño naturalmente espectacular de la uva significa que los racimos no necesitan los raleos típicos de otras variedades. Y esta labor de limpieza es un proceso muy costoso dentro de la producción de uva de mesa por sus necesidades en mano de obra. En muchas explotaciones vitícolas chilenas los costes de mano de obra alcanzan el 60% de los costos fijos».

La innovativa incursión de Del Curto en la producción de la nueva variedad de uva es sólo una de las razones por las que la compañía continúa creciendo en momentos difíciles de la fruticultura de Chile.

Del Curto ha liderado a las firmas exportadoras chilenas en la producción y promoción de nuevas variedades de manzana, embarcando cantidades modestas de Royal Gala, Braeburn, Fuji y Jonagold



*Uva blanca sin semilla, de tamaño normal,
en una frutería de España.*

durante los últimos años.

«Pero en la actual temporada nuestros volúmenes de estas nuevas variedades de manzana serán sustancialmente mayores», dice Durán.

En 1993/94 Del Curto exportó 14.8 millones de cajas de fruta fresca, un 10% más que la estación 1992/93. Se prevén 15 millones de cajas para 1994/95.

La compañía obtuvo buenos resultados diversificándose hacia México, donde actualmente disfruta de aproximadamente un 10% del mercado.

«Existe mucho interés en México en nuestra marca», dice Durán. «Pero, es posible que hayamos alcanzado el punto de saturación. Quizás el país no sea capaz de absorber mucha

“Del Curto ha liderado a las firmas exportadoras chilenas en la producción y promoción de nuevas variedades de manzana durante los últimos años, por lo que lanzar una nueva variedad de uva sin semilla no tiene porque presentar problemas.”

más fruta chilena en el corto plazo.»

Durán añade que mientras la pasada temporada las cosechas de manzanas y peras alcanzaron buenos retornos, no puede decirse lo mismo respecto a los cultivadores de uva de la compañía: «No fue una buena estación para la mayoría de los productores chilenos. Los productores de uva buenos apenas están recuperando sus costos de producción.»

La compañía se enorgullece de poder decir que ninguno de sus más de 1000 productores independientes ha quebrado, a pesar de las dificultades por las que atraviesa el sector. Del Curto no da «retornos negativos» a sus productores y, de esta forma, ninguno de ellos ha sufrido pérdidas grandes.

«Somos más duros con nuestros productores y les exigimos más que otras firmas exportadoras», ex-

plica Durán. «Nos negamos a prestarles dinero, salvo que puedan mostrarnos la hoja de balance y justificar porqué lo necesitan. Nosotros mismos somos productores y, por tanto, conocemos perfectamente cuales son las necesidades reales de un cultivador».

El endeudamiento innecesario de los productores hacia las firmas exportadoras se considera una de las principales razones de los fracasos de los horticultores chilenos. En la actualidad Del Curto cultiva un 20% de la fruta fresca que comercializa y espera aumentar este porcentaje a 30 en el futuro. »

Redacción

Sin problemas

FORESTALES



**Mezclamos
Llenamos
Ponemos
Sembramos
Cubrimos
Humedecemos
...**

HORTICOLAS



**NOVEDAD
Sembrador
automático**

Además disponemos de:
maquinaria para semilleros.
Conjunto de siembra de semilla desnuda para viveros y hortalizas.
Máquinas enmacetadoras.
Convertidor. Destrozador de bandejas de poliestireno usadas.
Mezcladoras. Máquinas plastificadoras de bandejas.

ARNABAT S.A.

Avenida Barcelona, 189
08750 MOLINS DE REI (Barcelona)
Tels.: (93) 668 23 49 - 668 24 50 - 685 02 16
Fax: (93) 668 27 62