

Una procesadora chilena de **granadas** señaló que varios factores climáticos han dado lugar a una temporada más compleja y más temprana de lo normal, pero confía en que las cosas mejorarán en el futuro para Chile y en EE.UU.

La distribuidora de arilos, Frülz, fue fundada en 2013 como empresa conjunta entre los fondos de inversión de FSA Group y otros tres socios, y ha desarrollado una tecnología patentada para procesar la fruta exótica, la cual compra a una serie de productores.


Granada/Archivo/Shutterstock.com

Los arilos listos para comer son enviados a través de transporte aéreo a distintos mercados, incluyendo EE.UU., Canadá, Rusia y Europa.

El gerente general de Frulz, Ignacio Donoso, dijo que la temporada no ha sido especialmente buena para la producción de **granada**, ya que la sequía afectó los volúmenes en las regiones del norte del país.

"Yo diría que fue un mal año para la producción del norte y uno bueno para la región central. La sequía afectó realmente la producción. Por supuesto, algunos productores estuvieron muy bien, pero en términos generales las **granadas** han sido afectadas", dijo Donoso en entrevista con Portalfruticola.com.

"Los productores realmente han tenido que cuidar mucho sus cultivos con el fin de tener una buena temporada y muchos tuvieron que competir muy fuertemente con otras frutas, como las uvas de mesa", destacó.

"La producción fue menor este año en todas las áreas de producción del norte", aseveró.

Donoso espera que se produzcan unas 12.000 toneladas métricas (TM) de **granadas** en Chile este año, de las cuales aproximadamente la mitad sería exportada.

Asimismo, señaló que las zonas centrales del país -las regiones de Valparaíso, O'Higgins y Metropolitana- fueron menos afectadas por la sequía y estaban empezando sus temporadas de cosecha.

Donoso también cree que la temporada del país en general estaba iniciando un poco antes que la del año pasado, lo que atribuyó a un verano más cálido de lo normal.

Cabe señalar que la temporada de exportación de Chile -en el caso de las **granadas** frescas-

suele durar desde mediados de marzo hasta principios de mayo.

Con respecto a los mercados de exportación, Donoso dijo que EE.UU. y Rusia eran los dos más importantes en cuanto a **granada** fresca, pero este último era mucho menos atractivo este año debido a la devaluación del rublo.

Y añadió que una menor producción en Chile este año podría compensarse de alguna forma en términos de precios.

Precios de mercado competitivos

La industria chilena de **granadas** procesadas es relativamente nueva, la cual Donoso describió más como un "nicho" en comparación a otros países productores como EE.UU.

Donoso dijo que la asociación de Frulz con varios productores fue muy positiva para todos los involucrados, ya que permitió a los productores acceder a mercados que de otro modo no estarían disponibles para ellos.

"Somos muy cercanos a nuestros productores, ya que, obviamente suministran nuestra fruta, así que debemos tener una buena relación con ellos, y nuestra intención es que también sea un negocio para ellos en el sentido de que pueden exportar sus frutos", dijo.

"Tal vez el 40 o 50% de la producción no tiene una alternativa para el mercado interno", señaló.

Frulz ha pasado gran parte de los últimos dos años desarrollando su tecnología -ahora patentada- para la extracción de arilos, la que en palabras de Donoso es muy eficiente y ha añadido un gran valor al producto.

La empresa exporta los arilos pre-envasados desde marzo a principios de septiembre.

"Hemos sido capaces de desarrollar un mecanismo muy inteligente con el que podemos distribuir el producto a gran escala", dijo Donoso, agregando que la tecnología podría ser fácilmente replicada en otros lugares o mejorarla.

Aunque no quiso entrar en detalles sobre cómo funciona la tecnología, señaló que era muy complicada y sofisticada, con muchos sensores y un alto nivel de automatización.

La vida útil de los productos es de alrededor de 14 días, lo que significa que deben exportarse por vía aérea. Y aunque esto implica un mayor costo para la empresa, Donoso

dijo que eran capaces de seguir siendo competitivos en EE.UU. por un par de razones clave.

"Debido al alto grado de automatización que tenemos, podemos seguir siendo competitivos ya que tenemos un menor gasto en mano de obra que otros. Menos trabajo manual también reduce el riesgo de contaminación", comentó.

"Además, los competidores estadounidenses que procesan la fruta tienen que importarla y procesarla allá, lo que añade más costes para ellos. La fruta también puede sufrir daños durante el transporte. Con nosotros no hay daños o pérdidas", aseveró.

"Hoy hemos logrado un muy buen precio en nuestros mercados", dijo.

El crecimiento de la industria

Donoso destacó que había un enorme potencial para el crecimiento futuro, no sólo en EE.UU., sino también en Chile. Dijo que en EE.UU. un porcentaje muy bajo de consumidores sabía qué era una **granada** y había, por tanto, mucho espacio para el desarrollo.

"Los productores estadounidenses lo han hecho muy bien promocionando los aspectos antioxidantes de la fruta. Es una súper fruta y sus niveles de antioxidantes en realidad son más altos que en los arándanos", dijo, agregando que el sector podría crecer hasta "seis o siete veces".

"Gran parte del crecimiento será en la industria, porque es un fruto atractivo y hermoso, y que incluso puede ser divertido comerlo, pero es complicado, tedioso y lento", dijo.

"Nunca reemplazará a una manzana, que puedes darle fácilmente a un niño, por ejemplo. Pero a los arilos, que están listos para comer, les irá bien y los jugos tendrán muy buena aceptación debido a que mantienen el delicioso sabor de la fruta", añadió.

Donoso comentó que en el caso de Chile, a la industria de **granadas** frescas y procesadas le tomará un tiempo despegar, pero que definitivamente había señales de un futuro fuerte más adelante.

"Siempre depende de factores económicos. Chile, en general, está adoptando muchas costumbres de EE.UU. y Europa, en términos de probar cosas nuevas", dijo.

"También tienen un mayor poder adquisitivo ahora así que están dispuestos a pagar por productos que les faciliten la vida, donde no tengas que hacer el proceso por ti mismo", concluyó.



www.portalfruticola.com