



**MINISTERIO DE GANADERIA
AGRICULTURA Y PESCA**



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA**

**LA UVA DE MESA
COMO RUBRO DE EXPORTACION**

PROYECTO: FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE APOYO A LA GRANJA.
UNIDAD DE APOYO Y EVALUACION DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES DE GRANJA.

OFICINA DEL IICA EN URUGUAY



**PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA
COMISION PARA EL DESARROLLO
DE LA INVERSION**

**MINISTERIO DE GANADERIA, AGRICULTURA Y
PESCA (M.G.A.P.)**

**UNIDAD DE APOYO Y EVALUACION DE
PROYECTOS AGROINDUSTRIALES DE GRANJA
(U.A.P.A.G.)**

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA (I.I.C.A.)**

**LA UVA DE MESA
COMO RUBRO DE EXPORTACION**

Noviembre, 1988

CV ~~34710~~

00001665

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

"La Uva de Mesa como Rubro de Exportación".

J.L. Marambio, J. Paseyro y D. Gómez Bono, ed.

244 p.

Serie: Publicaciones Misceláneas N° AU/UY-88-02

/UVA DE MESA/MERCADEO/EXPORTACIONES/COMERCIO EXTERIOR/PRODUCCION VEGETAL

"Las ideas y planteamientos contenidos en los articulados firmados, son propios del autor y no representan necesariamente el criterio del I

I S S N 0253 - 4746

C D D 380.141

TABLA DE CONTENIDO

	Página
PRESENTACION.....	1
 INAUGURACION OFICIAL DEL SEMINARIO	
Discurso del Señor Representante del I.I.C.A en Uruguay, Ing. Arnaldo Veras.....	3
Discurso del Señor Ministro Interino de Ganaderia, Agricultura y Pesca, Dr. Alberto Brause.....	5
 MODULO I - ANALISIS DE LAS POSIBILIDADES AGRONOMICAS Y TECNOLOGICAS DE LA PRODUCCION DE UVA DE MESA PARA EXPORTACION	
Presentación del Módulo I Juan Luis Marambio.....	7
1. SITUACION DE LA PRODUCCION EN URUGUAY Ismael Spínola.....	9
2. CREACION Y ADOPCION DE NUEVAS VARIEDADES PARA LA PRODUCCION COMERCIAL Hugo Martínez Peláez.....	43
3. PANEL.....	57
3.1 Comentarios de Raúl Staricco.....	57
3.2 Comentarios de Edgardo Disegna.....	59
3.3 Comentarios de Luis Díaz.....	63
3.4 Comentarios de Gianfranca Camussi.....	67
3.5 Comentarios de Pedro Pascual González.....	69
3.6 Discusión General.....	75
 MODULO II - ANALISIS DE LOS MERCADOS EXTERNOS PARA LA UVA DE MESA	
1. EL MERCADO MUNDIAL DE LA UVA DE MESA Y LA EXPERIENCIA DE CHILE Raimundo Correa.....	79
2. LA EXPERIENCIA ARGENTINA EN EL MERCADO INTERNACIONAL.....	97
2.1 Exposición de Luis Ramos.....	97
2.2 Exposición de Hugo Martínez Peláez.....	121

3.	IMPORTANCIA DE LAS TECNOLOGIAS DE MANEJO PARA LA PRODUCCION COMERCIAL Bernardo Salas.....	127
4.	PANEL.....	133
	4.1 Comentarios de Luis Santín.....	133
	4.2 Comentarios de Juan C. Mercant.....	137
	4.3 Comentarios de José Errico.....	143
	4.4 Comentarios de Daniel Scarone.....	147
	4.5 Comentarios de Primavera Garbarino.....	151
5.	DISCUSION GENERAL.....	153

MODULO III - LA POST COSECHA DE UVA DE MESA

1.	LAS VARIEDADES CHILENAS Y LA IMPORTANCIA DE LA PRECOSECHA Bernardo Salas.....	165
2.	LA EXPERIENCIA DE POST-COSECHA EN ARGENTINA Hugo Martínez Peláez.....	171
3.	LA EXPERIENCIA DE LA POST-COSECHA EN CHILE Horts Berger.....	179
4.	PANEL.....	189
	4.1 Comentarios de Dante N. Irurtia.....	189
	4.2 Comentarios de Horacio Passadore.....	191
	4.3 comentarios de Guillermo Bruno.....	193
	4.4 Comentarios de Sergio Gabetti.....	195
	4.5 Comentarios de César Piaggio.....	197
	4.6 Comentarios de Horst Berger.....	199
	4.7 Comentarios de Bernardo Salas.....	201
	4.8 Comentario de Raimundo Correa.....	203
	4.9 Comentario de Luis Ramos.....	205
	4.10 Comentarios de Hugo Martínez Peláez.....	207
	4.11 Discusión General.....	209

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL SEMINARIO

	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	221
--	-------------------------------------	-----

CLAUSTRACIÓN OFICIAL DEL SEMINARIO

Discurso del Ing. Agr. Javier Paseyro Encargo de U.A.P.A.G.....	227
Discurso del Ing. Agr. Juan Luis Marambio Representante Encargado del IICA en Uruguay.....	229
Discurso del Sr. Pedro Olmos Subdirector General del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.....	231

LISTA DE PARTICIPANTES

Panelistas.....	235
Participantes extranjeros.....	239
Participantes.....	241



PRESENTACION



INAUGURACION OFICIAL DEL SEMINARIO



PRESENTACION

La política del Gobierno para el sector agropecuario ha definido como una de las prioridades, el desarrollo del subsector ganadero. En ésta, un elemento al que se viene asignando una alta importancia es el de los productos no tradicionales de exportación.

Uno de los problemas más serios del sector ganadero, lo constituye la falta de mercado seguro para los productos, lo cual conlleva a que cualquier aumento de oferta, más allá de los límites de la demanda interna, repercuta negativamente sobre el nivel de precios de los productos, y por consiguiente, sobre los ingresos de los productores más indefensos en cuanto a organización. Por tanto, un elemento importante de cualquier esfuerzo que se realice en este subsector, estará relacionado con la identificación de nuevos horizontes de producción, con viabilidad real de mercado.

Encontrar estos nuevos horizontes de producción con un mercado real no constituye una tarea fácil. Con el objetivo de ir instrumentando este esfuerzo es que durante 1988 el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través de la U.A.P.A.G. y con la asistencia del Proyecto de Fortalecimiento Institución de Apoyo a la Granja del I.I.C.A., se realizaron algunas actividades en este sentido. Una de éstas la constituyó el Seminario "La Uva de Mesa como Rubro de Exportación", el cual se llevó a cabo en Montevideo entre el 16 y el 18 de noviembre.

El trabajo desarrollado durante el Seminario, constituyó un esfuerzo conjunto entre sector público, profesionales, empresarios y técnicos tanto nacionales como extranjeros.

Durante los tres días que se realizó el evento se tuvo la oportunidad de analizar las posibilidades agronómicas y tecnológicas de la producción de uva de mesa, las posibilidades de mercados externos y los problemas relativos a la post-cosecha.

Como resultado, quedó de manifiesto que el país tiene un gran desafío por delante. Sin embargo, hay dos áreas prioritarias cuya relevancia quedó de manifiesto: lo relevante a la generación y transferencia de tecnología y el conocimiento de las condiciones y características de los mercados internacionales. En este último caso, especialmente lo referente a información, control de calidad

y post-cosecha.

Un aspecto importante de destacar, es el aporte colaboración, que prestaron al Seminario los técnicos extranjeros participantes, los cuales actuaron con similar abnegación esfuerzos que los nacionales.

**DISCURSO DEL SEÑOR REPRESENTANTE
DEL IICA EN URUGUAY,
ING. ARNALDO VERAS**

Señor Ministro Interino, Dr. Alberto Brause Berreta, demás compañeros de la mesa, Sras. y Sres.: permítanme referirme al significado para el I.I.C.A. de poder colaborar con el Ministerio de Agricultura y la Comisión para Promoción de Inversiones de la Presidencia de la República, en este evento que hoy se inaugura.

En primer lugar, manifestar la satisfacción por esta iniciativa que se nos presenta como de muy gran significado para el país. Es así porque estamos contribuyendo a generar intercambio de opiniones y la generación de ideas sobre las posibilidades de la granja exportadora, y específicamente, en relación a la perspectiva de exportación de uva de mesa. Por otra parte, porque estamos involucrando en este debate los principales agentes de la promoción de un rubro que pueda ser importante en las pautas de exportación, son ellos: el sector público, cuya función básica es de facilitar el desarrollo, el sector técnico, caudatario del conocimiento, y el sector privado, que es el motor del proceso de promoción de la producción y de la exportación.

Es el sector privado, en este caso específico de la uva de mesa, quien tendrá que decidir, si asume riesgos de cuantiosas inversiones, de mediana maduración en el tiempo.

Por lo dicho, el sector privado en Uruguay, en relación a este rubro, ya ha dado muestra de intenciones de capacidad para tomar iniciativas. Me refiero a la iniciativa de Calvinor y de otras empresas que han iniciado incursiones en la exportación de uva de mesa. Un segundo comentario se refiere a nuestra contraparte institucional, la U.A.P.A.G. y a nuestra sensación de que el Ministerio de Agricultura está actuando en una forma muy acertada al disponer de una unidad operacional específica para articular acciones relacionadas con la promoción de la agro-industria granjera.

Con esto, estoy seguro, se está facilitando la agilidad que se necesita para imprimir dinamismo y el apoyo a promoción de nuevas exportaciones, y donde se requiere una actitud poco ortodoxa, poco burocrática y muy imaginativa para establecer una competencia técnica para articular las acciones facilitadoras del sector público para el sector privado.

Por último, deseo que la contribución del I.I.C.A., a través de la ayuda para la organización del evento y la traidada de especialistas de Chile y Argentina, sea fructífera, y sumada a la importancia del Seminario, al acierto en la elección de los temas, satisfaga lo previsto y colme los objetivos y expectativas que todos tenemos. Muchas gracias.

**DISCURSO DEL SEÑOR MINISTRO
INTERINO DE GANADERIA,
AGRICULTURA Y PESCA,
DR. ALBERTO BRAUSE**

Señor Representante del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Ing. Arnaldo Veras, Sras. y Sres.:

Este Seminario, que se inicia a partir del día de hoy, se inscribe dentro de una política que se lleva adelante por parte del Gobierno de la República, a través del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, que procura el desarrollo de la granja nacional.

Se trata, sin duda, de un jalón más en un conjunto de acciones dinámicas que persiguen ese objetivo, que para nosotros es de enorme trascendencia, por cuanto, tenemos la certeza de que a través de la granja pasa en buena medida el porvenir del país.

Se trata de una iniciativa auspiciada por la Comisión para el Desarrollo de la Inversión, también por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través de su Unidad de Apoyo y Evaluación de Proyectos Agro-industriales para la Granja, y se persigue naturalmente, a través de este Seminario, el encuentro entre productores y técnicos que sirva para incrementar el conjunto de conocimientos e intercambiar experiencias, que sin duda van a tener un resultado provechoso para todos, sobre todo conocer las experiencias que en los países vecinos se tienen en esta materia y también las que ya en el Uruguay los productores están llevando a cabo.

De ahí pues, que es dentro de ese marco y pensando siempre en el desarrollo de la granja nacional, que nosotros vemos con satisfacción la realización de estos encuentros, y estamos persuadidos de que habrán de quedar enseñanzas sumamente provechosas para todos, para técnicos, tanto del sector público como privado, y también para los productores en general. Confiamos entonces, que a través del intercambio entre todos este Seminario culminará exitosamente.

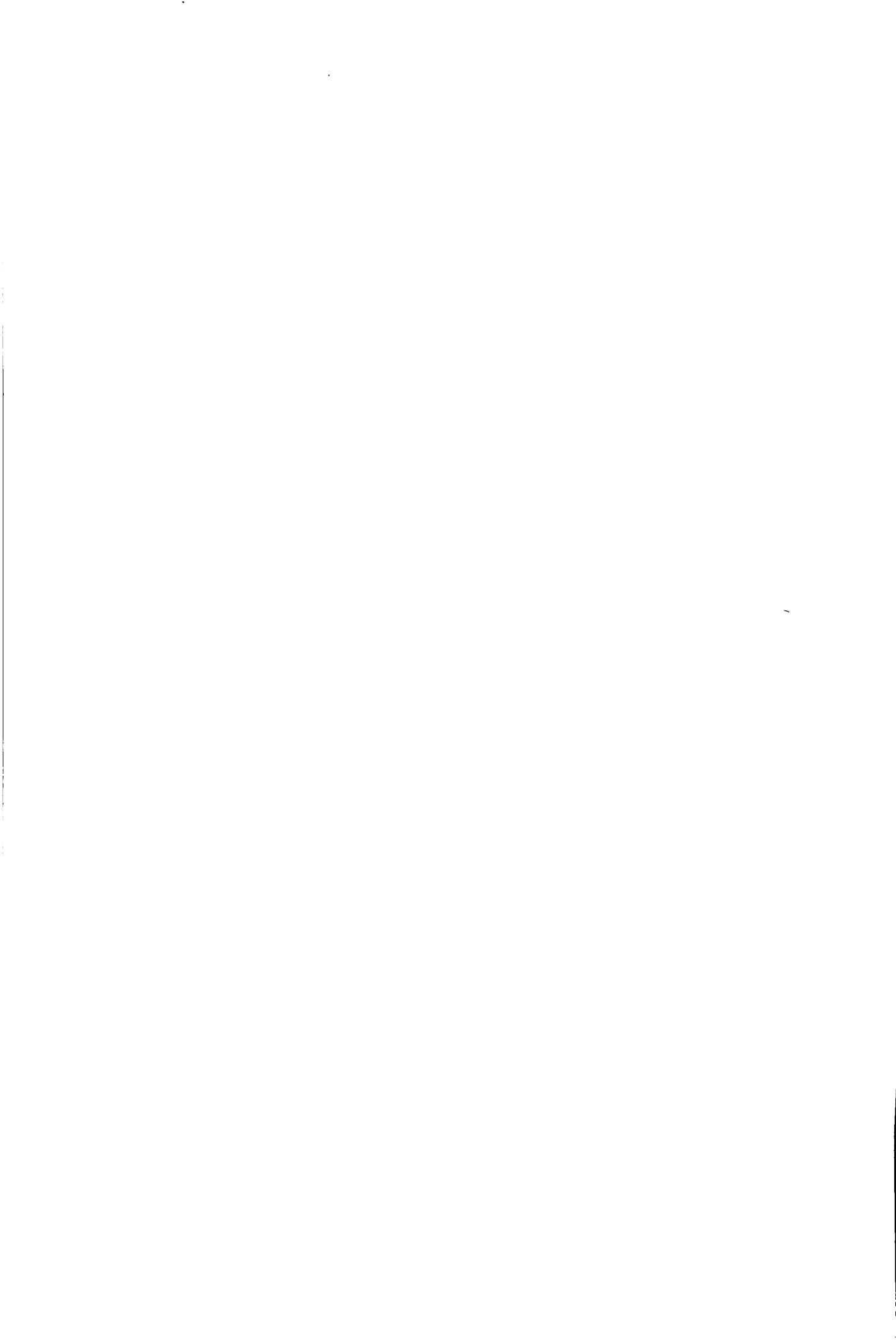
Doy pues por iniciado el Seminario.

Muchas gracias.

MODULO I

**ANALISIS DE LAS POSIBILIDADES AGRONOMI-
CAS Y TECNOLOGICAS DE LA PRODUCCION DE
UVA DE MESA PARA EXPORTACION**

MODERADOR: Juan Luis Marambio



PRESENTACION DEL MODULO I

Juan Luis Marambio(*)

En este primer módulo del Seminario, abordaremos el análisis de las posibilidades agronómicas y tecnológicas de la producción de uva de mesa para exportación en Uruguay.

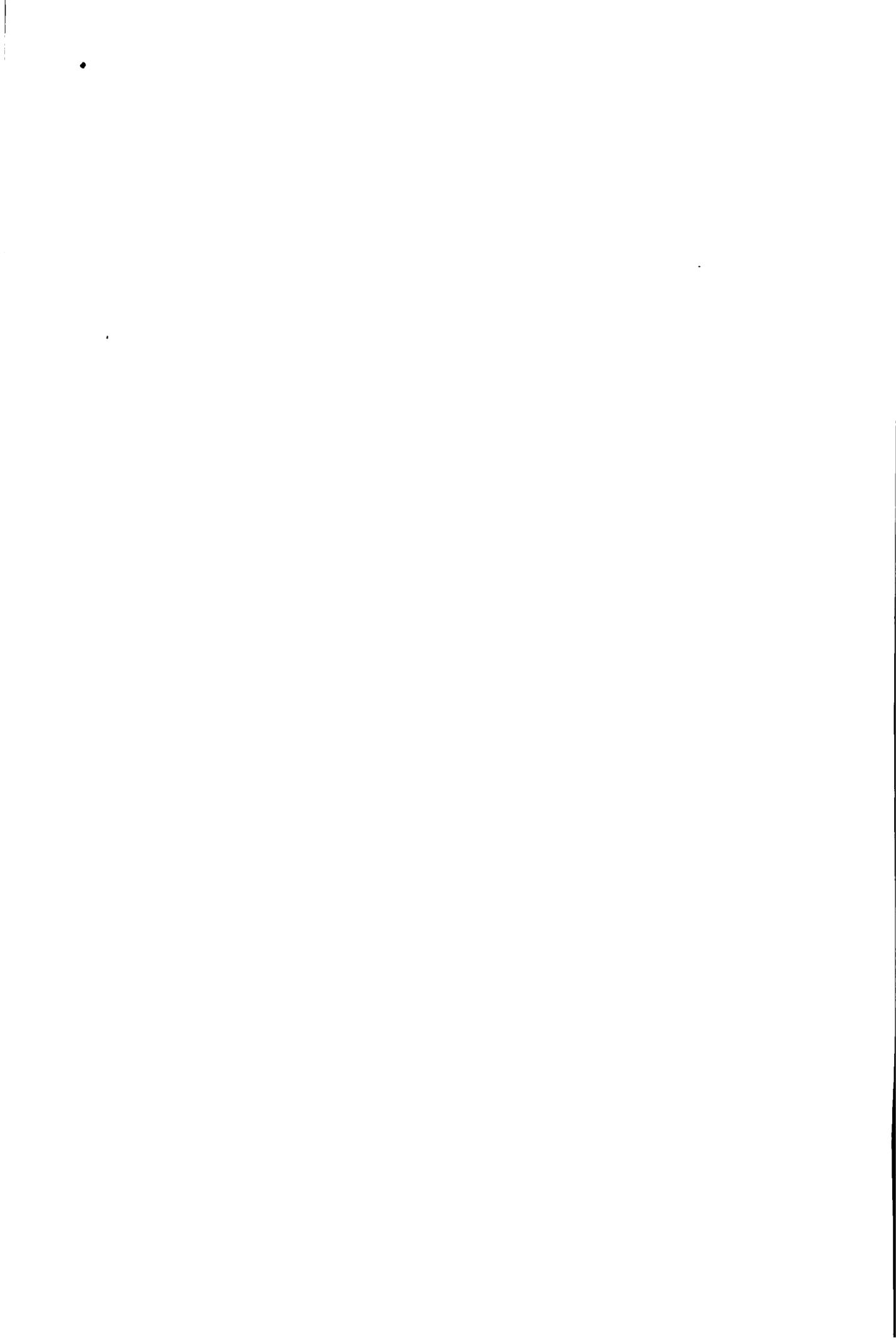
Hemos dividido en tres partes el temario total.

En principio tendremos una exposición enmarcando el tema a cargo de un especialista uruguayo, que no necesita presentación, porque ustedes todos lo conocen, el Ing. Ismael Spínola. Aportará una visión global de la situación de la producción de uva de mesa en Uruguay.

Posteriormente, dos especialistas extranjeros nos hablarán de su experiencia. Asistirá Hugo Martínez, quien profundizará el tema de creación y adopción de nuevas variedades para la producción comercial de uva de mesa, y posteriormente, la última exposición estará a cargo del Ing. Bernardo Salas, productor privado chileno, quien nos hará una exposición sobre la importancia de las tecnologías de manejo para la producción comercial de uva de mesa.

Posteriormente un panel comentará aspectos de las exposiciones en profundidad, o hará nuevos aportes a los puntos que hayan sido expuestos por los tres participantes anteriores. Participará un grupo significativo de especialistas uruguayos, y también podrán comentar los expertos extranjeros que van a estar presentes.

(*) Ing. Agr. Especialista en Desarrollo Rural (IICA-Uruguay)



1. SITUACION DE LA PRODUCCION EN URUGUAY

Ismael M. Spínola(*)

1. EVOLUCION DEL CULTIVO
2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS AGRONOMICAS Y TECNOLOGICAS QUE TIENE LA PRODUCCION DE UVAS DE MESA EN EL PAIS
 - 2.1 FACTORES QUE CONDICIONAN LA PRODUCCION
 - MEDIO AMBIENTE
 - CULTIVARES
 - CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LOS CULTIVARES TÍPICOS DE EXPORTACION QUE SE CULTIVAN EN EL PAIS
 - TECNICAS CULTURALES
 - PORTAINJERTOS
 - SISTEMAS DE CONDUCCION
 - PODA
 - Finalidad de la poda
 - Efectos de la poda
 - Desbrote
 - OPERACIONES ESPECIFICAS PARA EXALTAR LA CALIDAD
 - Raleo
 - Raleo de Inflorescencias
 - Raleo de racimos
 - Raleo de granos
 - Despunte
 - Deshoje
 - Hormonas de crecimiento
 - SANIDAD
 - 2.2 COSECHA
 - POST COSECHA
 - 2.3 REGIONALIZACION DEL CULTIVO
 - CARACTERISTICAS CLIMATICAS
 - PRECIPITACIONES
 - ALMACENAJE DE AGUA EN EL SUELO
 - RADIACION SOLAR
 - SUELOS

(*) Técnico del Departamento Vitícola de Viñedos y Bodegas Santa Rosa.

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 CULTIVARES

3.2 PORTAINJERTOS

3.3 SISTEMA DE CONDUCCION Y PODA

3.4 MANEJO DEL SUELO

3.5 PRACTICAS CULTURALES

3.6 CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS

3.7 MERCADOS CONSUMIDORES

El presente informe, tiene como propósito el análisis de la problemática general del cultivo de las uvas de mesa con destino a la exportación en Uruguay tanto en sus aspectos agronómicos como técnicos.

Un análisis de esta índole sería incompleto si, una vez realizada la evaluación objetiva de los problemas que presenta el cultivo, no se propusieran las soluciones que se consideran viables.

La presencia de técnicos extranjeros de jerarquía internacional, como así también, técnicos nacionales de amplia trayectoria en la materia y productores de avanzada, permitirá en forma conjunta esbozar los lineamientos básicos para desarrollar esta nueva orientación vitícola, destinada a la producción en fresco, con calidad adecuada, que posibilite su exportación en forma redituable.

El concepto de calidad, en su máxima expresión comercial, es posible de alcanzar, recurriendo a técnicas adecuadas para la obtención de uvas de mesa, con lo que constituye la creación de una actividad especializada dentro de la viticultura nacional, ya que la mayor parte del área cultivada se destina a la elaboración de vinos y un pequeño porcentaje se comercializa en el mercado interno como uva en fresco, sin tener en cuenta, en la mayoría de los casos, la calidad.

1. EVOLUCION DEL CULTIVO

La viticultura nacional implantada por los inmigrantes europeos durante el pasado siglo, fue emprendida con entusiasmo, a pesar de los múltiples fracasos iniciales. Años después, continuando con las técnicas, cultivares y portainjertos introducidos por dichos pioneros, se alcanzó gradualmente un nivel aceptable de producción, la que fue destinada exclusivamente a la elaboración de vinos. Por esta razón la mayor parte de las exportaciones vitícolas se establecieron en Montevideo y Canelones, en áreas próximas al principal consumidor; salvo pequeñas zonas que se desarrollaron en Colonia, Durazno, Florida, San José, Salto, etc.

De la diversidad de cultivares de uva de mesa y de los diferentes portainjertos introducidos, solamente permanecieron en producción aquellos que lograron adaptarse a las condiciones ecológicas de nuestro país. El resto del material se fue perdiendo paulatinamente.

A pesar de que el objetivo primario de la producción, lo constituyó la obtención de uvas para la elaboración de vinos, cada

productor disponía dentro de sus viñedos de algunas plantas de uvas de mesa con el único fin del auto-consumo.

Posteriormente se inició un proceso de comercialización de uvas para el consumo en fresco, dentro del país, utilizándose para tales fines, principalmente aquellos cultivares de uvas doble propósito (vino-mesa) y de pequeñas partidas de uvas específicas.

En este momento, a pesar de haberse operado dentro del país un notorio aumento en la comercialización de dichos frutos, con excepciones, el manejo de estas uvas destinadas al consumo en fresco se realiza de la misma forma que aquellas destinadas a la elaboración de vinos, recibiendo solamente un trato diferencial fundamentalmente en dos aspectos:

- cosecha que se realiza en forma escalonada
- preparación de los racimos

Una vez cosechados, los racimos son sometidos a una eliminación de bayas deterioradas o de dimensiones reducidas y/o partes del mismo, a los efectos de proporcionarle una mejor presentación.

Estas operaciones realizadas en post-cosecha deterioran aún más la calidad de los racimos comercializados, incidiendo fundamentalmente en una menor conservación ya que por los múltiples cortes a que son sometidos se incrementan los procesos de oxidación y deshidratación que rápidamente se ponen en evidencia por ennegrecimiento de las distintas partes removidas y la pérdida de turgencia de las bayas. Por estas razones disminuye aún más la calidad media de las uvas comercializadas.

En lo referente a técnicas agronómicas del cultivo, por muchos años se las mantuvo en un estado de estancamiento motivando que la viticultura nacional se caracterizara por la alta densidad de plantas (aproximadamente 5.000), sistema de producción y poda de pequeña expansión vegetativa (espaldera baja de 3 hilos), plano de producción muy próximo al suelo (aprox. 0.30 mts), trabajos de suelo muy profundos y labores culturales clásicas.

Esta situación se mantuvo, con pequeños cambios que fueron la causa del mejoramiento paulatino de la producción. En los últimos 10 a 15 años el cultivo de la vid destinada al consumo en fresco experimentó enormes cambios, merced a la utilización de tecnología de avanzada, que permitió obtener producciones de excelente calidad en diferentes cultivares.

La evolución alcanzada produjo un incremento en la producción destinada al mercado interno exclusivamente. Esta fruta presentaba una calidad media, salvo aquellas uvas provenientes de

un reducido número de productores, que con el empleo de las técnicas racionales que exige el cultivo, lograron alcanzar una calidad superior. Estas últimas en la mayoría de los casos cumplirían con éxito las rigurosas exigencias de los mercados extranjeros. Por otra parte, se comenzaron a implantar parcelas destinadas exclusivamente a la obtención de uvas para el consumo en fresco, algunas de las cuales están en producción comercial desde hace años, con resultados económicos altamente redituables.

Los avances tecnológicos alcanzados por los productores de avanzada constituyen las bases fundamentales para impulsar la nueva viticultura y destinar la producción de uvas de mesa a la exportación.

2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS AGRONOMICAS Y TECNOLOGICAS QUE TIENE LA PRODUCCION DE UVAS DE MESA EN EL PAIS

Aunque todas las uvas pueden ser consumidas en estado fresco, su utilización no es la apropiada si no presentan las características propias a tales fines. Se exige que la planta presente además buen vigor, resistencia a plagas, enfermedades y rendimientos adecuados para que resulte económico su cultivo.

Por tales motivos las uvas de mesa demandan cuidados y conocimientos algo diferentes de aquellas destinadas a la elaboración de vinos.

Por otra parte, para ser denominadas de "mesa", deben reunir las siguientes cualidades: buena apariencia, sabor agradable y adecuadas cualidades físicas.

a. Buena apariencia. Es fundamental ya que despierta en el consumidor deseos de adquirirla. Esta cualidad está directamente relacionada con el aspecto de los distintos componentes del racimo.

- i. racimos medianos a grandes con un grado de soltura que permita extraer las bayas sin dificultad.
- ii. bayas medianas a grandes uniformes en tamaño, buena coloración y distribución en el racimo.
- iii. escobajo con el color propio del cultivar y sin daños físicos.

b. Sabor agradable. Se considera que esta cualidad se logra cuando los azúcares y los ácidos contenidos en las bayas se encuentran en equilibradas proporciones (ej. Cultivares Cardinal 160. Brix).

c. **Adecuadas cualidades físicas.** Dentro de este punto debemos destacar la cualidad de la piel y la pulpa. En lo que respecta a piel, ésta debe ser medianamente resistente a efectos de permitir un buen transporte y conservación. La pulpa debe ser medianamente resistente sin llegar a presentar dureza excesiva. Se previene de esta manera el desagradable aspecto de las uvas "apretadas" después del transporte y/o conservación.

2.1 FACTORES QUE CONDICIONAN LA PRODUCCION

La necesidad de producir uvas de alta calidad que posibilite la fácil colocación en los mercados consumidores, impone la revisión de los factores que condicionan la producción.

Medio ambiente

La producción de uvas de calidad está estrechamente ligada a las características climáticas de la región. Es fundamental durante el ciclo vegetativo de la vid disponer de buena luminosidad, temperaturas constantes y escasas precipitaciones próximo a la madurez. Por otro lado son de temer las heladas tardías y todos aquellos accidentes climáticos tales como viento, granizo, etc.

Desde este punto de vista nuestro país está dotado de las temperaturas y luminosidad que exige el cultivo de la vid, siendo posible en la mayoría de los años alcanzar buena calidad. En este sentido los departamentos del centro, litoral y noroeste, por presentar temperaturas superiores a las zonas vitícolas del sur del país, están en mejores condiciones en lo que a logro de calidad se refiere.

El suelo debe ser de textura media a suelta, con buena proporción de materia orgánica, profundo y fundamentalmente de fácil drenaje. En general, los suelos del sur del país (vertisoles) se caracterizan por tener texturas medias a pesadas y algún problema de drenaje, no permitiendo que las uvas allí cultivadas alcancen su máxima calidad.

Por esa razón el incremento de calidad y precocidad de nuestras uvas se obtiene en los departamentos del centro, litoral y noroeste, ya que esas zonas disponen de suelos más livianos y mejor drenados.

En general podemos decir, teniendo en cuenta la fertilidad de los suelos que aquellos de fertilidad baja se deberían orientar al cultivo de uvas precoces, en tanto los de fertilidad alta, en general se deberían destinar a la producción, donde la cantidad es

buscada sin considerar la calidad.

Cultivares

Existen en la mayoría de los establecimientos del país cultivares cuya producción, en mayor o menor cantidad, es destinada al consumo en fresco. La mayor parte de éstos corresponden a uvas doble propósito (vino-mesa). Tales son los casos de Moscatel de Hamburgo, Moscatel de Alejandría, Moscatel rosado, y otros que constituyen los de mayor difusión (Cuadro 1).

En forma muy diseminada existen cultivares específicos de uvas de mesa. En los últimos años su producción fue colocada en fresco, en el mercado interno.

Solamente un tercio de la producción de Moscatel de Hamburgo se destina al consumo en fresco; el resto se vinifica. No se dispone de fuentes de información que indiquen la producción de cultivares específicos para el consumo en fresco. Estas uvas son comercializadas en el mercado interno, por ejemplo Cultivar Alfonso Lavallée, Dattier de Beyrouth, Moscatel de Alejandría, Dabouki, Maravilla de Abril y otros.

A partir del año 1970 comenzó una nueva viticultura especializada en uvas de mesa, desarrollada en diferentes establecimientos del país, utilizando cultivares específicos, con características y aptitudes propias de las uvas de exportación. La utilización de material seleccionado ha generado una nueva dinámica vitícola ya que manifiestan autenticidad varietal, homogeneidad cultural, excelente producción y adecuadas cualidades que incrementan la calidad.

En este aspecto, los productores, concientes de las bondades de los cultivares seleccionados, recurrieron a la introducción de plantas de origen clonal, de países que disponían de estos materiales (Francia). La razón de estas importaciones de plantas certificadas obedeció a que en Uruguay aún no se ha encarado el tema de la selección ni de la certificación de plantas de vid.

No obstante existen viveros que partiendo de cultivares y portainjertos clonales introducidos e implantados en parcelas aisladas "bloques madres", han comenzado la multiplicación vegetativa mediante la técnica del injerto de mesa. La cantidad de plantas producidas no cubre la demanda nacional, por esa razón se continúan introduciendo materiales de otros países (Anexo 1).

**CUADRO 1 - EVOLUCION EN KGS. DE LA UVA DE MESA
PARA EL PERIODO 1984 - 86
(en toneladas)**

Variedad	1984	1985	1986
Cardinal	196,1	342,6	305,4
Moscatel de Hamburgo	8.376,8	8.809,7	10.738,2
Sultánina	14,9	1,8	22,9

Fuentes: Dirección de Contralor Legal. Asesoría de Información y Estadística - M.C.A.P.

Características principales de los cultivares típicos de exportación que se cultivan en el país

Cardinal - Obtenido por Snyder y Harmon (Fresno - USA)

Su base genética es un cruzamiento de:

Flame Tokay	x	Ribier
(Angelino)	x	Alfonso Lavallée

Presenta gran interés comercial dada su precocidad. Se caracteriza por racimos cónicos alargados de tamaño grande y sueltos. Bayas esféricas, grandes, de color negro rojizo. Piel gruesa. Pulpa firme. Sabor simple. Resistencia al transporte, conservación y a las enfermedades comunes; algo susceptible a antracnosis (Cuadro 2).

Produce en cargadores cortos como así también en poda larga. Excelente producción, planta muy vigorosa, maduración muy temprana. Presenta el inconveniente que durante el periodo envero-cosecha, pueden producirse en las bayas fisuramientos de la piel (longitudinales y/o en la zona de inserción con el pedicelo), motivados por precipitaciones ocurridas luego de un periodo más o menos prolongado de deficiencias hídricas. Existe una influencia notoria de la temperatura, así si las lluvias se producen a temperaturas bajas a medias los daños disminuyen y lo contrario sucede a altas temperaturas.

En ciertos casos, este cultivar tiene problemas en su coloración. La mayor intensidad de color de sus bayas se adquiere cuando las diferencias entre las temperaturas diurnas y nocturnas son apreciables. Cuando no existen marcadas diferencias la coloración se torna defectuosa.

Alfonso Lavallée Sin. Ribier (USA)

Constituye una típica uva de exportación. Presenta racimos cónicos alargados grandes, bien llenos. Bayas a menudo de forma irregular ovoide-esférica, grandes, de color negro. Piel gruesa. Pulpa firme. Sabor simple. Resistencia al transporte y conservación (Cuadro 2).

Presenta susceptibilidad media a oidium y antracnosis. Produce en cargadores de mediana longitud como así también en cargadores cortos ya que sus yemas basales son fructíferas. Planta vigorosa y de buena producción. Algunos años presenta irregularidad en sus bayas. Maduración media.

Dattier De Beyrouth Sin. Regina (Italia)
Pergolonne (Italia), Rasaky (Grecia)

CUADRO 2 - PRINCIPALES CULTIVARES CON CARACTERISTICAS DE EXPORTACION

Cultivar	Racinos	Bayas	Color/Sabor	Piel	Pulpa	Resistencia Transporte	Resistencia Conserv.	Suceptibilidad Enfermedades	Vigor
Cardinal	Cónicos Alargados Grandes Suelos	Esféricas Grandes	Rojo Rojizo Simple	Gruesa	Firme	Buena	Buena	Antragnosis	Muy vigoroso
Alfonso Lavallée	Cónicos Alargados Grandes Llenos	Ovoide Esférica	Negro Simple	Gruesa	Firme	Buena	Buena	Oidium	Vigoroso
Baltier de Beyrouth	Cónicos Medianos Suelos	Ovales Alargadas	Blanco Amarillento Simple Azucarado	Gruesa	Carnosa	Buena	Media	Botrytis y otros	Medio
Italia	Grandes Medios Compactos	Elipsoidales Grandes	Blanco Ligeramente anoscotelado	Mediano	Carnosa	Buena	Buena	Botrytis y otros	Medio
Sultanina	Cónicos Alargados Medianos Algo sueltos	Ovoides Chicas Sin semilla	Verdes Amarillento Simple	Mediana	Carnosa	Media	Media	Antragnosis	Muy vigoroso

Uva de Mesa de gran calidad de exportación.

Racimos cónicos, medianos, sueltos. Bayas ovales alargadas grandes, de color blanco/amarillento. Piel gruesa. Pulpa carnosa. Sabor simple azucarado. Resistencia al transporte, buena conservación media (Cuadro 2).

Resiste a las enfermedades comunes, susceptible a botrytis próximo a la maduración. Planta de vigor medio, produce en cargadores medianos. Maduración media.

Necesita temperaturas adecuadas en el momento de la floración. Por esa razón el norte del país estaría en mejores condiciones para obtener una buena producción.

Italia Sin. Ideal (Francia)
Obtenido por Pirovano (Italia)

Su base genética proviene de un cruzamiento de Bicaïne x Moscatel de Hamburgo.

Presenta racimos grandes de capacidad media. Bayas elipsoidales grandes de color blanco. Piel mediana. Pulpa carnosa. Sabor ligeramente amoscotelado. Resistencia al transporte buena. Conservación media. Resiste las enfermedades comunes, susceptible a botritis próximo a la maduración. Planta medio vigorosa. Produce en cargadores largos, dado que sus yemas basales no son fructíferas. Maduración media. El empleo de reguladores de crecimiento (ácido giberélico) permitiría obtener racimos con mayor soltura.

Sultanina Sin. Thompson Seedless (USA)

Cultivar de bayas sin semilla, lo que impide que éstas alcancen mayor tamaño. Constituye el clásico cultivar destinado a la obtención de pasas, de alta calidad. En Grecia se vinifica y en muchos países se consume en fresco previo tratamiento principalmente con ácido giberélico (20-40 P.P.M.) en floración y después de cuajado para incrementar el tamaño de sus bayas.

Presenta racimos cónicos alargados, medianos a chicos, algo sueltos. Bayas ovoides medias a chicas de color verde/amarillento. Piel mediana. Pulpa carnosa. Sabor simple. Resistencia al transporte y conservación media.

Gran susceptibilidad a antracnosis. Planta muy vigorosa, sujeta al desgrane al llegar a la madurez. De allí la conveniencia de anticipar la cosecha. En nuestras condiciones exige poda larga ya que produce en sus cargadores a partir de la 8va. yema.

Maduración temprana a media (Cuadro 2).

TECNICAS CULTURALES

El viticultor conoce que el cultivo de la vid para consumo en fresco, requiere una serie de prácticas culturales que son comunes a toda explotación vitícola. Pero también sabe que es necesario utilizar algunas operaciones que son específicas para exaltar la calidad. Mencionar aquí aquellas prácticas que son comunes a la producción de uvas de vinificación no se considera oportuno, pero sí es necesario destacar las específicas para uvas de mesa.

Portainjertos

Todas las variedades cultivadas comercialmente en nuestro país, están injertadas sobre un solo portainjerto, Rupestris du Lot. llamado vulgarmente "AMERICANA". En la producción de uvas de mesa esta situación debería ser descartada, ya que existen otros portainjertos que favorecerían la producción y la calidad. Es necesario destacar que existen varios portainjertos que se adaptan a distintos tipos de suelos, como R.99, R 110, R140, P.1103 (Rup x Ber).

Estos portainjertos o patrones proporcionan determinado vigor en un suelo dado:

Vigorosos	R. du Lot: R99; R110; R140
Medios	3309; S04; 161-49
Débiles	101-14; R. Gloire

Por tal motivo podemos generalizar que estos influyen sobre el cultivar injertado de la siguiente manera:

- a. adelantan o atrasan la madurez
- b. aumentan o disminuyen la compacidad

En resumen, podemos concluir que cuando buscamos precocidad debemos injertar sobre portainjertos poco vigorosos; cuando se trata de cultivares de estación o tardíos, utilizar portainjertos potentes (Rupestris o híbridos). Frente a problemas de corrido de frutos, por causas que no obedecen a condiciones climáticas debemos emplear portainjertos relativamente débiles (híbridos de Berlandieri).

La elección del portainjerto en el cultivo de uvas de mesa tiene una mayor importancia que en los cultivares destinados a la elaboración de vinos ya que el portainjerto adecuado para cada

cultivar aporta una serie de características, que mejoran sensiblemente la producción y calidad de las uvas. De esta forma se facilita la comercialización y por lo tanto aumenta la rentabilidad del cultivo.

A pesar de no existir información en el país de las diferentes combinaciones cultivar/portainjerto, ya que los ensayos existentes fueron instalados hace pocos años la experiencia de trabajo de campo con diferentes portainjertos, permite afirmar sin lugar a dudas que éstos manifiestan tendencias similares a las mencionadas en la bibliografía (Cuadro 3).

SISTEMAS DE CONDUCCION

La viticultura nacional se ha desarrollado adoptando sistemas de conducción y poda de otras regiones, sin tener en cuenta las aptitudes ecológicas locales, ni sus posibilidades económicas. En los últimos años, se han intensificado los estudios sobre estos temas con fundamentos racionales, por parte de organismos del Estado y/o privados.

Se caracterizan los sistemas de mayor difusión, por limitar o restringir la capacidad productiva de las cepas. El sistema de mayor difusión es la "espaldera baja" de tres hilos, de alambre dispuesto de 1.60 - 2.00 m entre filas y 1.00 - 1.20 m entre plantas. Es necesario destacar que el primer hilo de alambre dispuesto originalmente a menos de 0.30 m del suelo ha sufrido un paulatino ascenso, merced a la difusión efectuada por los técnicos de la Escuela de Enología "Presidente Tomás Berreta". Este primer hilo alcanza en algunos establecimientos 0.50 a 0.70 m, mejorándose de esta manera la sanidad y el manejo de la producción.

No se disponen de cifras que indiquen los porcentajes de otros sistemas utilizados, por ejemplo:

- 1) "Espaldera alta" de cuatro o cinco hilos de alambre, con dos planos de poda, cuyo uso se está incrementando. Este sistema se caracteriza por un mayor distanciamiento 2.50 x 2.00 m, con el primer alambre colocado a 0.70 m del suelo;
- 2) Para que prácticamente se le utilice en escala muy reducida, 2.00 a 3.00 m y 2.00 m de altura (tipo Mendocino);
- 3) Lira truncada, sistema de conducción de reciente utilización, caracterizado por un distanciamiento de aproximadamente 3.20 - 3.50 m. entre filas y 2.00 - 2.50 m

CUADRO 3 - RESUMEN DE LAS PRINCIPALES APTITUDES DE LOS PORTAINJERTOS
(extractado de bibliografía de Francia)

Portainjerto	Vigor	Resist. Calcareo	Resist. Sequía	Resist. Humedad	Resist. Sal.	Resist. Nematodos
Rupestris du Lot	Vigoroso	Buena	Mediana	Mala	Mala	Mala
Riparia Gloire	Débil	Débil	Mala	Mala	Mala	Mediana
3309 Riparia x R.99 Berlandieri	Medio	Mediana	Mala	Buena	Mala	Mala
x Rup. du Lot	Vigoroso	Buena	Buena	Mala	Mala	Buena
R.110 Berlandieri	Vigoroso	Buena	M. buena	Buena	Mala	Mediana
x Rup. Matie						
161-49 Berlandieri	Medio	M. buena	Mala	Mala	Mala	Mala
x Riparia						
5.88 Berlandieri	Med/Vig.	Buena	Mediana	Buena	Mala	Buena
x Riparia						
41.B Chasselas	Medio	M. buena	M. buena	Mala	Mala	Mala
x Berlandieri						
P.1103 Berlandieri	Vigoroso	Buena	M. buena	Buena	B. buena	
x Rup. du Lot						
R.140 Berlandieri	Vigoroso	M. buena	M. buena	Mala	Mala	
1. 16 Solonis	Débil	Débil	Mala	Buena	Buena	Buena
x Riparid						
1203 x Ripard Gloire	Vigoroso	Débil	Buena			Mala

M. Buena = Muy buena

B. Buena = Bastante buena

entre plantas, con el plano de producción ubicado a más de 1.00 m del suelo.

Existen algunas variantes, fundamentalmente en el ángulo de inclinación. Pero todos persiguen el mismo fin: mayor insolación del follaje y racimos más aereados lo que se traduce en una mayor producción e incremento de la calidad como así también facilidad de realizar los trabajos que exige la producción especializada de la uva de mesa con destino a la exportación.

Ahora bien, a efectos de enfocar el problema de conducción en forma racional, debemos decir que los sistemas empleados en los países de viticultura avanzada, están en función de:

- a. características climáticas
- b. características del suelo
- c. características de los cultivares, asociados a una adecuada aereación y una correcta distribución de los planos de fructificación en cuanto a altura del suelo y distancia al eje de la planta

En nuestras condiciones creemos sumamente interesante la utilización de aquellos sistemas que alejen la producción del suelo, a efectos de disminuir los daños provocados por enfermedad. Por ejemplo, tipo Lira truncada para los cultivares negros y para aquellos cultivares de uvas blancas, el parral permitiría alcanzar alta calidad y facilidad de operaciones. Es necesario destacar que la coloración atrayente de las bayas requiere ciertas precauciones. Las uvas blancas toman un mejor aspecto a la sombra, la exposición a la luz directa les produce un manchado que las deprecia (Figura 1).

PODA

La poda es la operación que mediante supresión total o parcial de distintas partes de la planta modifica el desarrollo de la cepa adecuándola a las necesidades del productor.

Concretamente, sus fines son:

- a. Contribuir a establecer o mantener la forma de la cepa a fin de lograr la mayor eficiencia de las labores culturales.
- b. Distribuir en forma adecuada los distintos elementos de producción y reemplazo de acuerdo a la capacidad de la planta, a efectos de obtener producciones uniformemente constantes y de la forma más económica.

- c. Lograr un equilibrio entre la producción de frutos y madera.

Efectos de la poda

La poda ejerce sobre las plantas un efecto debilitante, que es mayor al aumentar la cantidad removida. O sea que, una poda severa se puede asimilar a una sobreproducción. En cambio, la poda ligera al eliminar pocas yemas de los sarmientos asegura a las plantas un mayor número de hojas, que se traduce en una mayor producción de sustancias alimenticias, principalmente hidratos de carbono. Esta situación hace que las plantas bien alimentadas alcancen un cuajado superior y una muy buena producción y calidad.

Por otra parte este excelente estado nutricional asegura una buena diferenciación de las yemas que serán las encargadas de las producciones venideras.

Los sistemas de poda utilizados en la gran mayoría de los establecimientos vitícolas son: Guyot simple o doble, con uno o dos planos de cargadores; Cordon Royat puro o mixto (cargadores y pitones), y en forma muy limitada se emplean otros sistemas, con resultados hasta el presente no evaluados (ej. poda arrollada sin despuntar).

Ahora bien, si consideramos como objetivo en la producción de uvas la calidad, es necesario asegurar un buen estado nutricional a las flores y racimos, lo que se logra con una poda larga o poco intensa. De esta forma, logramos un gran número de hojas que nos suministrarán abundantes sustancias alimenticias. Paralelamente tendremos un número elevado de racimos que será necesario eliminar, a efectos de evitar competencia. De esta forma tendremos una cantidad normal de racimos abundantemente alimentados y por lo tanto, en mejores condiciones de alcanzar buena calidad.

Desbrote

El desbrote es una poda en verde que consiste en la eliminación de toda brotación que pueda perturbar la forma o sistema de conducción elegido; se eliminan así todos aquellos brotes superfluos y/o competidores de los que verdaderamente nos interesan.

OPERACIONES ESPECIFICAS PARA EXALTAR LA CALIDAD

El productor conoce que para incrementar la calidad de las uvas destinadas a la exportación debe realizar una serie de operaciones durante el ciclo vegetativo de la vid, a fin de lograr racimos de buena forma y tamaño, bayas más grandes, uniformes y

bien distribuidas, color propio de la variedad, sabor agradable, textura característica y maduración correcta.

Estas operaciones realizadas en los momentos oportunos facilitan la cosecha, preparación y embalaje de las uvas. Prácticamente la uva cosechada es embalada inmediatamente, ya que no es necesaria la preparación o limpieza de los racimos.

Lógicamente estos trabajos pre-cosecha aumentarán los costos de producción. No obstante los beneficios obtenidos por este incremento de calidad compensan plenamente la mayor inversión.

Raleo

Consiste en eliminar racimos florales antes de la floración y/o racimos o partes de ellos después de formados. Mediante esta extracción se logra un efecto contrario a la poda ya que la planta se beneficia al limitar su producción sin disminuir el área foliar. Existen distintos tipos de raleos, pero todos conducen al mismo fin: mejorar la nutrición de los racimos que quedan, aumentando por ende la calidad. Esta operación debería hacerse siempre que se realice poda larga, a los efectos de no sobrecargar la planta.

Raleo de Inflorescencias

Se realiza desde la brotación hasta plena floración. Se lleva a cabo en forma manual o mediante el uso de tijeras, en el momento que éstos son visibles. Puede dejarse en algunas variedades un solo racimo por brote. Se benefician con esta operación los cultivares Cardinal, Alfonso Lavallée y Moscatel de Alejandría que tienen problemas de corrido y desuniformidad de sus bayas. Los racimos que restan luego del raleo, antes de la floración, se benefician por una mayor cantidad de sustancias elaboradas (hidratos de carbono), que permiten un mejor cuajado de los mismos. Se procede en este momento a cortar las zarcillas que presentan las inflorescencias. Se evita de esta forma que los racimos y/o las bayas sufran deformaciones o daños físicos posteriormente.

Raleo de Racimos

El momento que se lleva a cabo esta operación es después de cuajados los granos y consiste en eliminar aquellos mal formados, muy pequeños o desproporcionados. Se logra así mejorar la coloración, uniformizar el tamaño y adelantar la madurez. Se aprovecha este momento para desenredar los racimos.

Esta operación mejora notablemente la calidad de la mayoría de los cultivares.

Raleo de Granos

En las variedades muy compactas se utiliza este método con muy buenos resultados, siempre que se realice después que los granos hayan cuajado. De esta manera se consigue que los granos dejados adquieran mayor tamaño por una mejor nutrición. Se realiza en este momento un despunte (descole) de la parte apical, como así también eliminación de parte de las alas y una extracción de granos, lo que contribuye a adelantar la madurez y dar mejor presentación. En general podemos decir que se logra mayor tamaño de grano, maduración más temprana y mejor sanidad fundamentalmente.

Se recomienda esta operación en los cultivares Cardinal, Alfonso Lavallée, Moscatel Rosada, Italia, Dattier de Beyrouth, etc.

Despunte

A efectos de mejorar el cuajado se utiliza el despunte de brotes. Consiste en eliminar aproximadamente 10 cm. de la parte apical en el momento de plena floración. La detención temporal del crecimiento hace que los alimentos se deriven a las inflorescencias, mejorando el cuajado.

Se aconseja en variedades de cuajado imperfecto o cuando las condiciones climáticas son desfavorables.

Deshoje

La eliminación de hojas adultas próximas a los racimos es una práctica que permite aumentar la aereación e iluminación de los racimos. Se aconseja su extracción total fundamentalmente en los cultivares negros, con algunas limitaciones.

Hormonas de Crecimiento

La utilización de este tipo de sustancias sintéticas o naturales permite alcanzar los resultados que se logran con los métodos antes mencionados. Es decir que mediante la aplicación (pulverizaciones dirigidas a las inflorescencias y/o racimos), mejoramos la calidad de los mismos ya sea por aumento del cuaje, agrandamiento de granos o alargamiento de los pedicelos, obteniendo por esta razón mayor soltura.

Las hormonas de mayor utilización que han sido experimentadas en la Estación Experimental "Las Brujas" son CCC y ácido giberélico.

SANIDAD

La vid durante su ciclo vegetativo está expuesta a contraer una serie de enfermedades y plagas que afectan las distintas partes vegetativas: brotes, hojas, inflorescencias, racimos, etc. En el caso particular de las uvas de mesa estas enfermedades provocadas en su mayoría por hongos, inciden sobre la producción y fundamentalmente sobre la calidad.

Las enfermedades y plagas más importantes que anualmente se presentan con intensidad variable son:

Escoriosis	(Phoma flacida)
Antracnosis	(Sphaceloma ampelinum)
Peronospora	(Plasmopara viticola)
Oidio	(Uncinula necator)
Botrytis	(Botrytis cinerea)
Lagartas	(Eulia sphaleropa)

La aplicación de productos específicos en los momentos más apropiados permite alcanzar una buena sanidad.

2.2 COSECHA

La cosecha, el embalaje, el transporte y la conservación demandan técnicas especiales, inspiradas por las condiciones de vida de los racimos cortados.

Las pérdidas de agua y las oxidaciones que se producen en la etapa de post-cosecha provocan el desecamiento y cambio de color del escobajo y el arrugamiento de los granos. Como los daños se incrementan con la temperatura, ellos pueden ser disminuidos realizando la cosecha en las horas más frescas, evitando la torsión de los escobajos y trasladando la uva lo más rápidamente posible a los galpones de limpieza y empaquetado. En cuanto a los parásitos que porta el racimo estos prosiguen su acción. Son de temer los ataques de hongos saprófitos tales como Penicillium, Aspergillus niger, Cladosporium y Botrytis cinerea, que es el más importante. Todos estos hongos son responsables de las "podredumbres".

Para realizar la cosecha se deben tener en cuenta distintos factores, como apariencia, sabor y contenido de azúcar. Este último factor nos parece el más racional, ya que los anteriores no son tan precisos.

La cosecha se realiza en forma escalonada. Se considera muy importante extraer todos aquellos racimos que alcanzaron el porcentaje adecuado de azúcar. Esta operación (raleo), provoca que los racimos dejados mejoren rápidamente logrando buena calidad. Es necesario destacar que los racimos deben ser tomados siempre por el escobajo y depositados en cajones o envases pequeños (evitar la superposición). De esta forma se preserva la pruina que cubre las bayas, realzando su apariencia.

Post cosecha

Llegados al galpón de empaque se procede a la limpieza de todos aquellos granos deteriorados y/o partes del racimo que afean el conjunto. Posteriormente se acondicionan en cajones pequeños, dentro de los cuales son comercializados. Ellos son de 8 kilos aproximadamente.

La conservación de las uvas de mesa presenta mayores problemas que la de otras frutas, debido a su alta susceptibilidad a la deshidratación, oxidación y al desarrollo de pudriciones. Sin embargo, si los problemas se controlan en forma apropiada esta fruta puede mantener sus propiedades de recién cosechada por períodos prolongados, lo que permitiría su traslado a países alejados en óptimas condiciones.

La utilización de cámaras frigoríficas (0° C) acondicionamiento de las uvas en cajas aisladas del medio por una lámina de nylon (perforado o sin orificios) que envuelve el total de racimos y el empleo de generadores de anhídrido sulfuroso, permiten mantener las uvas en excelentes condiciones por períodos prolongados.

2.3 Regionalización del cultivo

Debe tenerse en cuenta que para identificar áreas geográficas del país con mayores aptitudes para la producción de uvas de mesa con destino a la exportación, es necesario considerar los factores de mayor relevancia que inciden en tal determinación. De esta manera debemos considerar que un "medio vitícola" es el resultante de la interacción de factores estrechamente vinculados. Las relaciones complejas que se producen entre planta y medio ambiente, nos obligan a analizar en conjunto las características climáticas y edafológicas, los cultivares y el manejo de la producción.

Del estudio de esta interacción de factores se podrán determinar los cultivares que se adapten a un determinado medio, ya que las complejas relaciones que se producen permintirán

obtener una mayor o menor producción y/o calidad, como así también una cierta precocidad.

Características climáticas

Influyen en forma decisiva en el cultivo de la vid. En este sentido debemos mencionar que en general las vides cultivadas comercialmente son originarias de zonas templadas, cuyo cultivo se puede ubicar dentro de las latitudes 34°N y 40°S. La altitud cumple un rol importante en aquellas regiones ubicadas en latitudes donde el cultivo no es viable, posibilitando por tal razón su producción en forma rentable.

Uruguay está situado en la parte oriental de América del Sur, entre los paralelos 30 y 35 grados de latitud sur. La proximidad a extensas superficies de agua (Río de la Plata y océano Atlántico) hace que las temperaturas sean más benignas. Además está ubicado en una zona de altas presiones. En general se lo clasifica como clima sub tropical sub húmedo.

La dirección predominante de las masas de aire que atraviesan el país es de suroeste-noreste, ya sea durante el invierno como en los meses más cálidos del año. Existe una gran proporción de días claros, por la presencia de masas de aire estables y circulación de tipo descendente.

Los cambios bruscos de temperatura son originados por el encuentro de masas de aire frío (sur-oeste) con cálidas y húmedas (norte y noreste), las que provocan precipitaciones. De allí las variaciones térmicas.

La temperatura media anual alcanza 17,1°C con una T° en primavera de 16,3°C y en verano 22,9°C. En los últimos 25 años los valores máximos y mínimos se sitúan en 43°C (enero), -5°C (julio) (Cuadro 4, Figuras 2 y 3).

La temperatura media del mes de julio que es el más frío, en el sur del país, es de alrededor de 11°C y aumenta progresivamente hacia el norte, alcanzando los 13°C en el departamento de Artigas.

La temperatura media del mes más caluroso que es enero, va de 22° en la costa de Rocha, hasta 26°C en el extremo noroeste del país.

La amplitud térmica anual, o sea la diferencia de temperatura entre el mes más caluroso y el mes más frío, es de 11°C en la costa de Rocha y 13°C en la región central oeste del país.

CUADRO 4 - TEMPERATURA PARA DIFERENTES REGIONES DEL PAIS
 Datos de la Dirección General de Meteorología del
 Uruguay, y Centro de Investigaciones Agrícolas
 "Alberto Boerger"

Estación	Temp. Media	Máxima oC Absoluta	Temp. Media	Mínima oC Absoluta	Diaria	Amplitud Anual
Artigas						
Julio	18.9	29.5	7.9	-4.6 (1)	11.0	13.0
Enero	32.6	41.4 (2)	18.7	9.7 (3)	13.9	
Paysandú						
Julio	17.0	27.2	6.1	-7.4 (1)	9.9	14.0
Enero	31.7	44.0	17.2	7.8	14.5	
Melo						
Julio	17.2	27.6	6.4	-6.4	10.8	12.4
Enero	31.1	43.0	16.5	6.0	14.3	
La Estanzuela						
Julio	14.8	26.8	6.6	-3.9	9.1	12.8
Enero	29.8	43.0	17.2	9.0 (0)	12.7	
Rocha						
Julio	15.5	27.2 (1)	6.3	-5.6	9.2	11.4
Enero	27.7	41.5	15.7	6.8 (3)	12.0	
Colonia						
Julio	14.8	26.3 (1)	8.6	-0.5	6.2	12.5
Enero	27.9	38.2	19.2	11.3 (3)	8.7	
Punta del Este						
Julio	14.3	25.8	8.6	0.2 (4)	5.7	10.1
Enero	24.9	36.7	17.8	11.4 (3)	7.1	

(1) Junio (2) Diciembre (3) Febrero (4) Agosto

Esta distribución permite ver el efecto marítimo que afecta a la región sur y este del país.

La parte más continental, es decir, donde hay un mayor contraste entre la temperatura del mes más caliente y el más frío, ocupa el oeste de los departamentos de Soriano, Río Negro y Paysandú.

Sin embargo nuestro clima se caracteriza por su irregularidad. Es así que pueden presentarse en los meses de invierno temperaturas superiores a las normales, que en algunos años provocan la brotación anticipada de las vides, menores a las normales de la estación, retardando la brotación (lo que en algunos casos puede superar las dos semanas).

Con relación a las heladas, y los daños provocados por ellas se puede precisar que si bien el número de heladas tardías (primavera) es escaso, se detectan daños en parcelas ubicadas en zonas bajas cuando estas son de baja intensidad. En la mayor parte del país no se producen heladas todos los años (Cuadro 5).

El período libre de heladas de menor duración está en el centro del país, donde los datos de la Estación Santa Bernardina, muestran que es de 253 días. Si se considera el período de crecimiento y número de días entre la última helada de primavera y la primera helada de otoño, se observa que el período más largo está en el norte, le sigue el sur, y en el centro está el más corto.

Precipitaciones

El total de lluvia anual promedio es de 1200 mm en la región central norte y 1000 mm en la región central y sur. En verano los valores para dichas regiones son 350 y 200 mm respectivamente. La distribución mensual de las lluvias muestra un incremento relativo de las mismas en los meses de otoño y primavera, en un padrón de lluvias que promedia los 120 mm mensuales en el norte, 100 mm en la región central y 90 mm en el sur (Figura 4).

Hay una gran variabilidad en la lluvia mensual que ocasiona la ocurrencia de deficiencias y excesos de lluvia en cualquier época del año. Las lluvias más altas mensuales y en 24 horas se producen en abril, en la mayor parte del país. El máximo diario fue de 267 mm y el máximo mensual de 736 mm. Las mismas se registraron en el norte del país.

Desde el punto de vista de la evaporación del agua del suelo los valores mensuales muestran una tendencia decreciente. De oeste a este, máximo en el litoral y mínimo en Laguna Merín. La evaporación en los meses de verano está comprendida entre 700 mm en el oeste y 500 mm en el este. El mes de menor evaporación es junio con 40-60 mm.

En cuanto a la evapotranspiración y el balance de agua en el suelo se considera que los valores más altos de evapotranspiración

CUADRO 5 - FECHA MEDIA DE PRIMERA Y ULTIMA HELADA EN ALGUNAS ESTACIONES REPRESENTATIVAS DE DIFERENTES REGIONES DE URUGUAY

Estación	F e c h a Primera Helada	m e d i a Ultima Helada	Periodo Libre Heladas	Años con helada %
La Estanzuela	25/Junio	2/Agosto	327 días	76
Bella Unión	26/Junio	20/Julio	341 días	79
Durazno	24/Mayo	13/Setiembre	253 días	100
Paysandú	8/Junio	9/Setiembre	314 días	100
Melo	14/Mayo	26/Setiembre	230 días	100
Montevideo	3/Julio	24/Agosto	313 días	88

Fuentes: Dirección General de Meteorología del Uruguay, Centro de Investigaciones Agrícolas "Alberto Boerger" y Base Aérea Santa Bernardina.

potencial anual están en el noroeste con 1000 mm y los más bajos en el sureste con 800 mm.

Las menores deficiencias se encuentran en los suelos de la unidad Paso Coelho con 80 mm. Las mayores están en suelos superficiales Itapebí, Tres Arboles, etc. En estos suelos alcanzan 289 - 307 mm anuales.

En general la deficiencia de agua comienza en el mes de octubre y finaliza en el mes de marzo en aquellos suelos superficiales. En suelos profundos el periodo de falta de agua está comprendido entre noviembre y marzo-abril.

Las deficiencias de agua indican los mm de lluvia o riego que hubieran sido necesarios para que las plantas no sufrieran interrupción del desarrollo por carencia de agua.

Almacenaje de agua en el suelo

Los suelos de Uruguay tienen un amplio rango de capacidad para retener agua. En general suelos desarrollados sobre basalto o basamento cristalino retienen de 50 a 75 mm. Los suelos desarrollados sobre areniscas y/o materiales sedimentarios retienen más de 400 mm de agua.

Radiación solar

A pesar de que no existe información que abarque todo el país se dispone de ciertos datos que pueden mostrar una distribución media de la radiación solar en los meses de enero y julio. La radiación solar recibida durante el mes de enero se sitúa en más de $600 \text{ cal cm}^2 \text{ día}^{-1}$ en la región central-sur y sur oeste disminuyendo hacia el noreste debido a una mayor nubosidad en esas regiones (Figura 5 y 6).

Durante el mes de julio los valores promedios que sobrepasan las $230 \text{ cal cm}^2 \text{ día}^{-1}$ se ubican en el noroeste disminuyendo hacia el sur y sureste. Podemos generalizar que la mayor radiación solar como así también la luminosidad se ubican sobre el litoral oeste disminuyendo hacia el este del país.

Suelos

La acción del suelo en viticultura constituye un factor importante pero no alcanza a tener la relevancia de las características climáticas ya analizadas. No obstante es suficientemente importante para desarrollar una viticultura

económica.

El suelo debe ser de textura media a suelta, con buena proporción de materia orgánica, profundo y fundamentalmente de fácil drenaje.

Dentro del mosaico de suelo de nuestro país, los que presentarían las mejores características podrían ser las unidades de Kiyú, Chapicuy y Rivera. El sur del país presenta vertisoles y brumosoles caracterizados por ser muy arcillosos y por tener en consecuencia una alta retención de agua. No permiten a las uvas alcanzar una precocidad y adecuada calidad.

De todo lo expuesto se puede concluir que el medio ambiente del país reúne condiciones de temperaturas, disponibilidad de agua, radiación solar, iluminación, y características de ciertos suelos adecuadas a las exigencias del cultivo de uvas de mesa y a la obtención de buena calidad de frutas con destino a la exportación, con la posibilidad de alcanzar esto en la mayoría de los años. Además consideramos que si buscamos precocidad de cosecha, los departamentos del norte, litoral, centro del país serían los de mayores posibilidades. El sur del país se reservaría para la obtención de altas producciones, algo más tardías que lograrían a su vez mayor coloración en los cultivares negros. Esto debido a mayores diferencias térmicas entre las diurnas y nocturnas.

De acuerdo a la fertilidad del suelo puede establecerse que:

- suelos de baja fertilidad, profundos y con buen drenaje se deberían orientar al cultivo de variedades precoces.
- suelos de fertilidad media, a los cultivares de media estación.
- suelos de alta fertilidad, se deberían orientar a la producción donde se busque la cantidad en volumen sin interesar la calidad.

Es necesario destacar que la utilización de técnicas culturales adecuadas puede posibilitar enormes cambios en los puntos antes mencionados.

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La producción de uvas de mesa destinadas a la exportación, presenta una serie de limitaciones a nivel nacional, lo que ha motivado un lento desarrollo.

Las causas principales que impiden el normal incremento de esta producción radican en la falta de información y experimentación desde el punto de vista agronómico como así también tecnológico.

3.1 Cultivares

El país cuenta solamente con un cultivar Cardinal en producción comercial, que lentamente incrementa su área con características propias que lo hacen apto para exportar.

Existen en producción otros cultivares: Alfonso Lavallée, Dattier de Beyrouth, Thompson Seedless (Sultanina) etc, que presentan excelentes cualidades de conservación y resistencia al transporte, pero son cultivados en áreas reducidas.

A partir del año 1986 se ha comenzado a implantar el cultivar Italia, por parte de un número reducido de productores.

Es decir, el encepado nacional en materia de uvas de mesa con aptitudes para la exportación es sumamente reducido, no sólo en cultivares sino fundamentalmente en número de plantas lo que no permite obtener un volumen suficiente de producción para abastecer un futuro mercado consumidor, salvo en el caso del cultivar Cardinal.

3.2 Portainjertos

Se carece de información sobre los portainjertos que deberían utilizarse para cada variedad, según los fines perseguidos (producción, calidad, precocidad, etc.) en nuestras condiciones ecológicas.

Por tales motivos, existen muchas plantas injertadas sobre *Rupestris dulot* (del país), que carece de selección (genético y sanitaria), y otras sobre distintos patrones tales como 804, R110, R99, etc., de origen selección masal y/o clonal, lo que constituye ya un avance tecnológico remarcable.

Es necesario destacar que la elección del portainjerto no sólo está en función de las condiciones ecológicas, sino también del cultivar a injertar, ya que existen combinaciones cultivar-portainjerto que hacen perder las excelentes cualidades del cultivar injertado.

3.3 Sistema de conducción y poda

No existen ensayos respecto a los sistemas de conducción y poda más apropiados para nuestras condiciones.

Por éstas razones la mayor parte de los productores continúan con los sistemas tradicionales, por ejemplo espaldera media o alta. Solamente un número reducido de productores de avanzada ha adoptado el parral y otros los sistemas tipo Lira "truncada", con mayor o menor ángulo de inclinación, con excelentes resultados.

3.4 Manejo del suelo

No se conocen las necesidades óptimas de fertilizantes para el logro de una producción equilibrada en lo que respecta a cantidad y calidad.

3.5 Prácticas culturales

En este tema se deberían considerar las posibilidades económicas de establecer el cultivo bajo cobertura plástica, a los efectos de obtener precocidad, como así también si se justifica la inversión de riego en los momentos de mayores exigencias hídricas del cultivo.

3.6 Control de enfermedades y plagas

Debido a las condiciones climáticas que caracterizan el país, la presión de ataque de las enfermedades y plagas es en algunos años muy severa, lo que obliga a realizar continuos tratamientos con fungicidas e insecticidas.

Sería sumamente valioso disponer de productos de rápida degradación a efectos de disminuir los residuos tóxicos sobre los racimos.

3.7 Mercados consumidores

Es imprescindible realizar un estudio profundo de mercados, dando énfasis a los gustos y preferencias del consumidor, momentos más propicios de entrada, tipo de acondicionamiento, etc.

Como los mercados consumidores exigen un determinado volumen y nuestra incipiente producción está muy atomizada, sería deseable establecer un sistema cooperario de producción a efectos de disponer de un volumen importante con similares características cualitativas.

A efectos de crear nuevas áreas de producción es necesario abocarse a la regionalización del país en base a las condiciones ecológicas, lo que permitirá ubicar con base científica regiones con aptitudes vitícolas.

Para finalizar, debemos reiterar que para alcanzar el

objetivo propuesto, producción de uva de mesa como rubro de exportación, deberíamos realizar esfuerzos en conjunto, creando grupos Cooperarios de Producción, contar con el apoyo financiero de los organismos estatales para permitir el desarrollo de nuevas áreas y/o mejorar las existentes y comenzar con una serie de trabajos experimentales sobre diferentes temas. En estos momentos este tipo de trabajos se están llevando a cabo a nivel privado, en forma empírica, al no disponerse de antecedentes a nivel nacional (Anexos 2 a 5).

ANEXO 1 - CLASIFICACION DE LOS CULTIVARES (FECHA DE MADURACION)

Cultivares	Blancos	Rosados	Negros
Precoces	Perlette C. Chasselas C.	Cardinal C.y E.	
Estación	Datier de Beyrouth C.y E. Italia C.y E. Sultanina C.y E.		Alfonso Lavallée C.y E. M. Hamburgo C.y E.
Tardías	Moscatel de Alejandria Maravilla de Abril	M. Rosado C.y E. (autoest.)	Valancy C. C. Violeta C.y E.

Referencia: C = consumo
E = exportación

**ANEXO 2 - INGRESO DE UVA DE MESA AL MERCADO
POR AÑO Y POR DEPARTAMENTO
(Volumen en toneladas)**

Departamento	A ñ o		
	1984	1985	1986
Artigas	66,73	138,43	138,82
Canelones	1.304,96	1.197,96	1.061,76
Colonia	315,04	235,62	166,40
Durazno	25,96	26,20	39,04
Florida	37,28	10,62	20,18
Lavalleja	9,30	-	-
Maldonado	-	2,4	2,35
Montevideo	917,97	914,26	896,51
Río Negro	-	-	-
Rivera	-	-	-
Salto	16,63	29,61	20,98
San José	66,46	92,52	56,87
Soriano	8,70	5,25	1,28
Tacuarembó	6,09	8,00	7,86
Total	2.792,52	2.681,09	2.445,81

Fuente: BRUNO, G. Conservación de uvas de mesa en cámaras frigoríficas. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay, Facultad de Agronomía. 1988.

**ANEXO 3 - PARTICIPACION RELATIVA POR DEPARTAMENTO Y POR AÑO EN
LOS VOLUMENES DE UVA DE MESA INGRESADOS AL MERCADO
(En porcentaje)**

Departamento	A ñ o		
	1984	1985	1986
Artigas	2,39	5,16	5,68
Canelones	46,74	44,68	43,40
Colonia	11,28	8,79	6,80
Durazno	0,93	0,98	1,60
Florida	1,33	0,40	0,83
Lavalleja	0,33	-	-
Maldonado	-	0,09	0,10
Montevideo	32,87	34,10	36,65
Río Negro	-	-	-
Rivera	-	-	-
Salto	0,60	1,10	0,86
San José	2,38	3,45	2,33
Soriano	0,31	0,20	0,05
Tacuarembó	0,22	0,30	0,32
Total	100,00	100,00	100,00

Fuente: BRUNO, G. Conservación de uvas de mesa en cámaras frigoríficas. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay, Facultad de Agronomía. 1988.

**ANEXO 4 - VOLUMENES DE UVA DE MESA INGRESADOS AL
MERCADO MODELO POR MES - ZAFRA 1984/1985.
(En porcentaje del total zafra)**

Fecha	% del total de uva zafra
1 - 15/12	0,05
16 - 31/12	1,65
1 - 15/01	9,38
16 - 31/01	17,36
1 - 15/02	19,98
15 - 28/02	12,84
1 - 15/03	19,19
15 - 31/03	16,27
1 - 15/04	2,45
15 - 30/04	0,83
Total	100,00

Fuente: BRUNO, G. Conservación de uvas de mesa en cámaras frigoríficas. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay, Facultad de Agronomía. 1988.

**ANEXO 5 - DISTRIBUCION DE LA ZAFRA POR MES
(En porcentaje)**

Mes	% del total de uva zafra
Diciembre	1,70
Enero	26,74
Febrero	32,82
Marzo	35,46
Abril	3,28
Total	100,00

Fuentes: BRUNO, G. Conservación de uvas de mesa en cámaras frigoríficas. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay, Facultad de Agronomía. 1988.

2. CREACION Y ADOPCION DE NUEVAS VARIETADES PARA LA PRODUCCION COMERCIAL

Hugo Martínez Paláez (*)

El cultivo de la vid ofrece la posibilidad de hacerlo en distintos ámbitos ecológicos. Es una enredadera que se desarrolla perfectamente en condiciones climáticas muy amplias, como pocos cultivos frutales pueden hacerlo. Para el caso específico que nos ocupa en este Simposio, que es producción de uva de mesa, antes de referirme al tema específico de cómo nos estamos manejando en Argentina en los aspectos fitotécnicos de adaptación y creación de variedades, deseo efectuar algunas consideraciones para que ustedes se vayan ubicando en el tema. En general, en todos los simposios y reuniones que hacemos con productores, solemos empezar justamente por el tema variedades. Yo creo que en países como Argentina, Uruguay, Brasil, muchas veces los productores tenemos ansias de producir cosas, buscamos donde hacerlo y nos ponemos a trabajar, antes de hacernos la pregunta de para quién vamos a producir. Eso es fundamental tenerlo en cuenta, y en una producción como es la uva de mesa, que se da, como ya les decía, en distintos ámbitos mundiales, el mercado en este momento está siendo muy bien abastecido. Yo diría que en cinco o seis años más, nos vamos a encontrar que mercados como el de Estados Unidos, que, ha demostrado una gran avidez, y al igual los mercados europeos, donde era tradicional hace cinco o seis años que en plena temporada la uva se colocara a U\$S 1 el kilo, y que fuera de temporada se vendiera a U\$S 2 el kilo, nos estamos encontrando con que los 365 días del año, prácticamente, se va a seguir vendiendo a U\$S 1 el kilo. Entonces, las producciones en contra-estación, que son las que nos ponen a nosotros en condiciones de abastecer a esos mercados, la situación se está volviendo de alta competitividad y hay que tratar de ubicarse en algunos espacios, nichos, que van quedando sin cubrir. Ya es prácticamente imposible pensar que vamos a cubrir grandes espectros del mercado de contra-estación.

La vid tiene una gran amplitud de posibilidades en cuanto a

(*) Ing. Agr. Coordinador del Programa VID - INTA. Argentina

Ámbitos de cultivo. Les expongo un ejemplo de dos situaciones que se dan en Argentina, en dos valles que están distanciados aproximadamente 1600 km. Es el caso de Cafayate y el Valle de Luján de Cuyo, Mendoza. La altitud de uno con respecto al otro, varía bastante. En el caso de Luján de Cuyo, está entre los 800 y 900 m y el Valle de Cafayate está entre los 1600 y 1400 m de altitud; específicamente Cafayate está a 1600 m. Entonces comparamos la relación de temperaturas máximas, medias y mínimas entre los meses de pleno período vegetativo, de octubre a abril. Cafayate en octubre tiene temperaturas máximas diferenciadas en 5°C, en noviembre están prácticamente diferenciadas 2 a 3°C, se achica a 1°C en diciembre, prácticamente sigue ese grado en enero, siempre superando la temperatura máxima diaria en Cafayate a la del Valle del Luján. Pero en cuanto a las temperaturas mínimas que se observan durante la noche, nos encontramos con que en la zona de Cafayate, las temperaturas mínimas están por debajo, durante todos los meses con respecto a las de Mendoza, a las del Valle del Luján. Respecto a las temperaturas del Valle del Luján, en enero, la diferencia es de prácticamente 4,5°C o 4°C. Esto tiene una gran importancia, porque la temperatura media, que es la sumatoria de ambas, nos da en el valle de Cafayate temperaturas inferiores a las de Mendoza, a pesar de estar más cerca del Trópico, prácticamente muy cerca, 1500 km hacia el sur está Mendoza la temperatura media es más elevada y sobre todo en los meses de noviembre a marzo, que es cuando se opera la maduración de las uvas.

Este tema es muy importante, porque si bien la planta realiza su actividad fotosintética durante el día con temperaturas muy similares, el balance diario es mucho más positivo en el valle de Cafayate porque al tener temperaturas muy inferiores, de 3°C o 4°C, tiene una gran importancia porque hay menor transpiración, y sobre todo menor respiración, por lo tanto menor consumo de hidratos de carbono. Quiere decir que el balance diario de sumatoria de azúcar es más importante en el valle de Cafayate que en la zona de Luján de Mendoza. Por eso no nos debe llamar la atención que la madurez en este valle sea mucho más rápida. Esto lo traigo a colación de la importancia que tiene hacer una correcta evaluación según cada lugar, porque de esa manera podemos vislumbrar las posibilidades reales que pueden significar importantes logros en cuanto a costos, y además, respecto a la calidad de la producción. De esa manera, haciendo una evaluación de las temperaturas, siguiendo una clasificación que ya hicieron los americanos en el año treinta y pico, es muy práctico ese sistema de clasificación, y hoy, ante tantas fórmulas complejas, ecológicas y demás, ésta es la más rápida y sigue siendo muy práctica.

Pudimos ubicar las distintas zonas de producción de uva de mesa de Argentina respecto a otros lugares sobre todo Europa y

Estados Unidos.

Uno de los lugares de menores temperaturas, grados/días, es Hockenheim en Alemania, que tiene apenas 916, para los americanos es Primera Zona hasta más o menos, los 1300 grados/días. Por ejemplo es el caso de Oakville, California. Francia tiene Chalon-sur-mer, que también está dentro de esa zona.

Luego, en la Segunda Zona, tenemos a Bordeaux, Beauvais, Lasty y Cipoletti de Argentina. Consulta de Argentina empieza la Tercer Zona, después está Constanza de Sud Africa, que es una de las zonas principales productoras de uvas de ese país. Luego viene Florencia (Italia) y Stellenbosch (Sud Africa), el Cerrito que está en San Rafael (Mendoza), Davis (California), Cafayate (Argentina), Luján (Argentina), Junín (Argentina). Como pueden ver una zona, como les decía, 1500 km más al norte que Luján y Junín, sin embargo está prácticamente en la misma zona, y con una sumatoria diaria de un poquito menos. Y así llegamos hasta Argelia, y Fresno en California, que son de los lugares muy característicos para producción de uvas de mesa, de bastante buena calidad.

Otro de los factores con los que nos tenemos que mover, que es muy importante, e interesa bastante a productores, con la riqueza de poda que normalmente acostumbramos nosotros a producir, es que dejemos una sobrecosecha, o sea dejemos una gran producción en la planta, o el hecho de que dejemos una muy baja cosecha, produce alteraciones que son muy importantes. Para el caso del vigor vegetativo nos encontramos que cuando dejamos una sobrecosecha el vigor vegetativo baja; por el contrario con una muy baja cosecha, sube. Los grados brix, caen en ambos casos porque las hojas no alcanzan a producir azúcar suficiente para los racimos. Cuando tenemos una gran actividad vegetativa también los hidratos de carbono se consumen en las hojas, porque hay un continuo desarrollo de brotes y también es bajo el tenor azucarino. En los dos casos también cae la acidez, el Ph en los dos casos sube; si baja la acidez, sube el Ph. La relación fenol en lo que hace a color y tanino, en los dos también cae. Todo cae, tanto que dejemos una sobrecosecha, como que dejemos una muy, poca cosecha. Lo importante es que cuando la hacemos equilibrada, todo tiende a subir, menos en el caso del Ph que tiende a bajar. Para el caso de uva de mesa no sería conveniente esto. En realidad el Ph es muy importante aunque muchas veces no es lo que detectamos como signo de madurez, porque encontramos que las uvas están maduras, pero no es muchas veces por azúcar, sino por muy baja acidez.

Si observamos como van evolucionando cada uno de los elementos que se encuentran en la planta, como van cayendo los carbohidratos que están en las ramas y en el tronco, hasta durante

todo el período de brotación, veremos que en noviembre y diciembre, comienza el repunte de estos hidratos de carbono para llegar nuevamente a los niveles que tenían al comienzo de brotación. En el caso, por ejemplo del crecimiento de los brotes, se da un gran crecimiento hasta noviembre, que es prácticamente cuando los frutos cuajan e inmediatamente ese crecimiento tiende a caer. En algunos casos, por excesos de fertilizaciones nitrogenadas o porque tenemos algunos problemas en cuanto a manejo, cuando se aporta agua y demás, podemos nuevamente estimular el crecimiento de brotes, pero todo eso va a ir en detrimento después de la planta.

Desde el envero, empiezan los azúcares a subir en forma muy pronunciada y la acidez tiende a caer.

El tamaño de grano, hace una inflexión cuando comienza el envero, pero sigue aumentando de tamaño ayudado muchas veces por acumulación de los azúcares.

Tenemos que desarrollar la labor de evaluación de uvas de mesa, de cultivares, tanto las tradicionales como las que los fitotecnistas van produciendo, en realidad la nuestra también es una labor fitotécnica, porque nosotros lo que pretendemos con nuestra evaluación y prácticas culturales es mejorar la expresión fenotípica de la variedad. Ustedes saben que la planta por un lado tiene un bagaje genético que determina que tenga color rojo, anaranjado, que sea blanca, que tenga o no semilla todas esas son condiciones que las aporta el bagaje genético, pero ese bagaje genético en función del ambiente en que se desarrolla y con las condiciones en que se desarrolla, es que forma su fenotipo. Hoy nos encontramos con variedades que genotípicamente, son muy conocidas, pero gracias a muchas prácticas que se han podido ir incorporando nos permiten hoy modificar totalmente su fenotipo.

La variedad Almería es blanca. Es una vieja variedad de origen español, muy cultivada, fue la que en Argentina tomó mucha importancia cuando ese país era exportador. A partir de los años 20 y hasta el 46 fue una de las variedades que ocupó principal rol en cuanto a los volúmenes exportados, dadas sus grandes condiciones de conservación, su gran resistencia al transporte, hollejo duro, pulpa consistente. Es una variedad que incluso hoy, en los mercados es recepcionada con gusto y es apreciada.

La variedad Gobernador Benegas tiene todo lo contrario a Almería. Raja mucho los granos, es de piel blanda, o sea tiene un sinnúmero de defectos, cualquier roce, marca mucho el grano, es una variedad que fácilmente raja y pudre el grano. En lugares secos, como Mendoza y San Juan, tiene muchísimas dificultades para su producción. Para nada la recomendaría para un lugar como Uruguay.

Dattier de Beyrouth, es otra de las grandes variedades. La podemos encontrar como Afusalí, ya que tiene varios sinónimos, es de origen probablemente argelino. También tiene grandes condiciones. Es una variedad muy resistente y su presencia en los mercados también es apreciada, aún en este momento. Es altamente competitiva. Con respecto a Almería tiene la ventaja de que es mucho más temprana (un mes y medio) y tiene a su vez un sabor y una consistencia en su pulpa que la hace muy agradable, mucho más agradable que Almería.

Respecto a las variedades rosadas mencionamos a Angelino o Flame Tokay, en la cual conseguir este color no es muy normal ni muy posible en condiciones de no manejo, o sea dejando la planta sola. Es muy difícil llegar a tener este color parejo y bueno, incluso el racimo es mucho más grande, los granos se dan con más heterogeneidad y sobre todo la coloración se da muy heterogénea. Hay una pérdida un poco de la coloración en alguna de las alas, pero este racimo que ha estado muy bien manejado ha conseguido dar un muy buen color. En el mercado de Estados Unidos era muy aceptada, pero en este momento más que nada es muy utilizada por los fitotecnistas como planta para los cruzamientos para las nuevas obtenciones, sobre todo tratando de aprovechar el excepcional color que tiene, que es sumamente llamativo e interesante.

El cultivar Emperador, tiene un tipo de coloración no muy normal de conseguir. En el punto de madurez ideal tiene un color rosado llamativo muy parecido al Angelino, quizás aún más parejo y más uniforme en el grano. El sinónimo de Angelino es Flame Tokay y es raro que por ahí se le denomine Angelino.

Molinera gorda es otra variedad muy utilizada en las nuevas obtenciones. La virtud que tiene es el grano crocante y la transmite muy bien a su descendencia, pero en este momento estábamos observando nosotros, según las estadísticas en el mercado europeo que sigue teniendo cierta relevancia, es muy apreciada, tiene muy buena coloración y sobre todo un racimo suelto y muy crocante.

La Moscatel rosada y Cereza la cito porque hace dos años nosotros las indicamos como que eran dos buenas posibilidades en Argentina, dado que las teníamos en abundancia y nos estaba sobrando para vino, teníamos que ubicarla en algo y habíamos hecho algunas prácticas de manejo y enviado algunas cajas a Europa con un relativo éxito. Estas dos variedades las pusimos junto con Sultanina y las otras dos variedades que considerábamos factibles para la exportación. Algunos sonrieron, otros pensaron que nosotros estábamos tan desesperados de sacarlas del vino para meterlas en la uva de mesa que era esa la razón por la que las habíamos incluido. El hecho de que en el último año ya más del 50%

de las cajas exportadas por Argentina hayan sido Moscatel rosado y Cereza nos ha dado verdaderamente un buen espaldarazo en cuanto a esto y además porque los agricultores muy rápidamente tomaron la modalidad de trabajarla. El mercado hoy pide racimos chicos. El ideal sería hoy buscar racimos de 350 a 400 gr. Eso es bastante difícil, algunas variedades por ahí lo están logrando.

El motivo que nos impulsaba tanto, es que en Argentina entre Moscatel rosado y Cereza, tenemos más de 15000 hectáreas, así que imagínense si nosotros podríamos rápidamente tener una materia prima que ya está cultivada, que ya está toda hecha la infraestructura, que con sólo un manejo en el parral podemos volcarla a la exportación.

Plum de casur es una de las variedades olvidadas, pero con grandes condiciones. Es de grano duro, crocante, muy resistente, flojo el racimo, es un poco de difícil manejo, porque es un racimo, medio desarmado, parecido al de Alfonso Lavallée, un poco difícil de hacerle un buen manejo. Es también una variedad utilizada hoy por los fitotecnistas para sus cruzamientos.

Respecto a la Alfonso Lavallée, hoy se trabaja muy bien el racimo, hay un montón de técnicas para trabajarla bien, para producir la coloración más pronta, llenarle muy bien el racimo y en el mercado europeo sigue siendo la principal variedad. Compite el precio, el mejor precio con la mejor Sultanina. En Europa, Alfonso Lavallée sigue siendo la gran reina, es de muy alta productividad, su racimo suelto y además es muy rica, a pesar de tener semilla. Creemos que en países tradicionalmente consumidores de uva, por mucho tiempo va a persistir en el mercado. Es una de las variedades que yo tendría muy en cuenta, de maduración temprana. En Argentina está madurando en San Juan, en la última década de enero y en Mendoza sobre la primer década de febrero. También es muy usada en los cruzamientos, sobre todo por parte del Ing. Gargiullo.

La Cereza es una variedad de origen por semilla. Cuando los sacerdotes venían en su viaje a la colonización de América, traían pasas y sembraron esas semillas y de ahí surgieron todas las variedades criollas. La cereza es una de esas variedades criollas, la Cría chica, la Cría grande, la Sanjuanina y demás. Por eso es que hoy quizás en Cereza encontramos una cierta diversidad de caracteres: granos que son grandes, elipsoidales. En Cereza hay diferentes tamaños y diferentes formas de granos, lo que nos ha impulsado como labor de mejoramiento, a buscar todas esas formas.

Más o menos hemos definido ya cinco patrones donde ubicar cada una, que sería tamaño de grano y coloración. Con Moscatel rosado pasa lo mismo. En este momento, la labor principal en Cereza y Moscatel rosado por parte de nuestro fitotecnista está

abocada a buscar esas formas y aquellos clones que verdaderamente nos den un mejor racimo.

Cormillon violeta es una variedad de origen italiano, tiene un aspecto que la hace sumamente interesante pero no es una uva rica y además tiene el problema que raja mucho y tiene problema de botrytis, o sea no sería una variedad recomendable. Estos Cormillon, como los Pisutello, tienen todos el mismo origen. Cuando yo les cité a Gobernador Benegas, indiqué que tenía los mismos defectos de ésta. Esta posee la ventaja de tener el hollejo más duro, pero lo mismo raja bastante.

Moscatel de Hamburgo es una variedad que sí ha decaído un poco en los mercados mundiales, pero que era muy común encontrarla. Yo estoy seguro que acá en Uruguay debe haber Moscatel de Hamburgo. Se ha difundido por todo el mundo, incluso por sus usos véricos. Yo no la desecharía hasta ver su total comportamiento y cómo responde a un buen manejo, porque tiene también racimo suelto, es de un gusto que es apetecido por la población latina, Brasil y Europa prefieren los gustos amoscatelados, no así los americanos; en el caso nuestro sí.

Valencia es una de las viejas variedades que se impuso en las exportaciones argentinas, precisamente por las mismas características que Almería, tiene una gran resistencia al transporte. Esa es una de sus grandes virtudes. Sensible cuando hay humedades elevadas, a rajarse grano, lo mismo que pasaba con los Cormillon y con Violeta, pero en este caso la rajadura de grano no se produce solamente por gran tensión osmótica del grano, sino por la presión que se ejerce entre los granos porque los racimos suelen ser, a veces, muy compactos. Quizás haciendo el buen manejo que hoy se hace de todas las variedades que tienden a ser compactas, podría nuevamente estar en la lista de las variedades importantes porque para resistencia al transporte y conservación frigorífica es una variedad interesante.

Para terminar, Sultanina es una muy vieja variedad de Grecia, desde comienzos, prácticamente, de la vid que se cita su caso. Luego por algunas condiciones de que en Australia hicieron algunas selecciones de este cultivar, se le puso Thompson seedless. Ahora yo les voy a decir que de todos los clones que yo he conocido y que hemos podido chequear, no hay muchas diferencias entre sí. Hay otras cultivares donde las diferencias clonales son muy importantes, lo que me hace pensar que es una variedad genéticamente muy poco propensa a las variaciones, porque ya les digo, de todos los clones que hemos chequeado, salvo algunos que yo diría que sanitariamente son perfectos, porque han sido liberados de virus, en general no he encontrado diferencias como se pretendía a veces por parte de los australianos hacer una gran diferenciación de distintas formas de Sultanina.

Sultanina es el más claro ejemplo de lo que se ha logrado modificar el fenotipo de un cultivar mediante distintas aplicaciones y prácticas culturales, de tal forma que prácticamente la vuelven desconocida. Nosotros empezamos, recién a trabajar en el 64, pero en Estados Unidos se empezó en el 58. Era la gran variedad cultivada para pasa, y en conocimiento de las posibilidades de la aplicación de ácido giberélico, en aquél momento se empezó a hacer aplicaciones hasta encontrar la dosis adecuada y la oportunidad. En aquel momento se buscaba solamente la aplicación de giberélico para incrementar tamaño, luego con el correr de los años, el giberélico llegó al año 84, a tener tres funciones en sus cuatro aplicaciones, o a veces cinco, en el caso de Sultanina. La primera aplicación es para agrandar el racimo, alargarlo, elongarlo, me dicen que no es una palabra castiza pero creo que todos me entienden cuando yo hablo de elongar el raquis. En la siguiente aplicación, que también es a baja dosis, es para provocar, un efecto polenicida que tiene, raleo de granos, y las otras dos aplicaciones, para incrementar el tamaño. Entonces yo agrando el racimo, raleo granos, que a veces lo debo complementar todo eso manualmente, y por último agrando el grano. O sea, yo lo que he hecho en las dos primeras oportunidades, es darle espacio al grano, para que tenga luego capacidad de crecimiento.

La diferencia que se logra en los tamaños de los granos, prácticamente llega a 30 mm y tienen de 14 a 16 como mínimo; está dado en los rankings de calidad y puede llegar a 24 o 26 mm de diámetro mayor. Se consigue un racimo que tiene pecíolo más largo, porque se empezó por cortar una de las ramificaciones.

Al observar el raquis se aprecia un espaciamiento, no hay más de dos granos por inserción, prácticamente, entre tres y dos granos, cuando acá ustedes van a ver que hay entre 5 y 6. Lo más importante es cómo han desarrollado las ramas laterales, pero también ha sido eliminada la de arriba, y han sido eliminadas, después de dejar la primera, la segunda y la tercera, es eliminada la cuarta y la quinta ala, se pasa, se dejan otras tres, se elimina una o dos, y se dejan dos, 3-3-2, 3-2-2, seguro. La sustracción de las ramas se hace a mano. Todo esto se hace para tratar de tener el manejo del racimo, desde el pedículo. Desde ahí se lo maneja. El racimo no debe ser tocado ni por el cosechador ni por el empacador, solamente debe ir así hasta el consumidor. Entonces, hay que tener un buen espacio para poderlo manejar.

Hay que tratar de eliminarle toda la hoja que pueda rozarlo a los costados, para evitar a veces algo de ramaleo, sobre todo en zonas de viento.

Si observamos una variedad que fue traída en la vieja colección de Ruano (uno de los generadores de la actividad de uva de mesa en Argentina que dados los grandes conocimientos que traía

de España, incluso el gobierno chileno le puso un tren especial y lo trasladó con mulas, maderas, alambre y todo a Chile para que hiciera los parrales de uvas de mesa también allá) concretamente la Sultanina negra, veremos que responde a los mismos tratamientos que la Sultanina. Eso es clave, porque en lo que hace a las aplicaciones de giberélico en dosis y en oportunidad, cada cultivar tiene una dosis y una oportunidad. Difieren totalmente, incluso las dosis son en algunos casos, sobre todo las últimas obtenciones, muy sensibles a dos partes por millón de giberélico, cuando acá estamos aplicando dos de diez y dos de cuarenta partes por millón. Si en una Emperatriz aplicamos diez o dos partes por millón, a veces en floración, y ocasionamos todo un problema. Es una gran variedad. Madura cinco a diez días después de Sultanina, pero es más que nada para lograr una buena coloración. No es muy problemático obtenerla. Logra los mismos tamaños, prácticamente es igual. Lo único que en el racimo a veces no llega a darlos tan grandes como el de Sultanina.

La Flame seedless es una obtención del Dr. Olmo en California. Es hija, justamente, de Flame Tokay, y ha heredado de ella su carácter. Desgraciadamente suele rajarse el grano, sobre todo cuando hay condiciones de humedad elevada. No es necesario que llueva, basta que la humedad supere el 60% y esas condiciones se repitan o se reiteren durante unos cinco o seis días, y corre peligro esta variedad, llegando a su madurez a los dieciséis o diecisiete días de rajarse. Es la principal virtud que tiene esta variedad, aparte de la coloración, que en algunas oportunidades es una coloración interesante, sobre todo cuando el rojo se mezcla con algún fondo amarillo, porque si no se tiende a pardear el rojo que produce. La principal virtud que tiene es el grano crocante. Es un grano que cualquiera que esté acostumbrado a consumir uva, cuando consume esta uva va a notar la diferencia y le va a agradar, porque además es una variedad rica.

La variedad Perlette también es una obtención de Olmo. Es una gran variedad. Lo único que condiciona en este momento la recomendación para trabajarla es que, como no responde al tratamiento de raleo con giberélico, el raleo de granos hay que hacerlo con un cepillado. El cepillado se hace con un cepillo de esos de los que yo nunca voy a poder usar, esos con que se hacen el brushing, con ese cepillo es con el que se le pasa. Se sostiene el racimo con una mano y con la otra se le pasa el cepillo y se hace la eliminación de granos. Pero es una variedad muy rica, más pareja en producción que Sultanina, más temprana, es una de las primeras variedades que madura, nada más que tiene esa complicación en cuanto al raleo de granos.

Es una variedad, incluso, que para pasa es sumamente interesante, por lo temprano que sale. Tiene un ligero gusto amoscotelado, para el mercado latino, yo diría que es una variedad

más aceptada, que Sultanina, incluso el color que tiene es ámbar, amarillo-ámbar y es interesante.

Hay una variedad que está reemplazando a Flame seedless por ese problema de rajadura, pero que tiene características muy parecidas, precisamente por poseer, más o menos, progenitores iguales. Esta es la variedad Perlón, que es del Ing. Gargiullo. Es Perlón-Inta. Es un grano que tiene una gran ventaja, que prácticamente con buen manejo es muy productiva y prácticamente sin aplicación de giberélico se logra buen tamaño, y además no raja tanto como la otra. El grano es, también, bastante crocante. Es en Chile una de las variedades que está sustituyendo a Flame. La estuvo sustituyendo los dos años anteriores, porque tenía muchos problemas Flame. Este último año, que Flame ha estado más o menos bien en el mercado, están pensando en continuar otra vez con ella. Es sensible a oidium.

Otra de las obtenciones de Gargiullo es Emperatriz-Inta, es hija de Emperador, es una variedad que tiene, quizás el mejor color que hay en este momento en el mercado, ya lo van a ver ustedes en otros lugares. Pero ocurre que en algunos lugares de Chile, como es en este caso, se la obtiene prácticamente para el 1º de abril, escasamente con quince brix, apenas con quince racimos por planta, o doce, plantas puestas a cuatro por cuatro, solamente llega a quince brix y sí toma una gran coloración.

Estábamos en el año 1982, y habíamos hecho aplicaciones de cinco partes por millón en época de 75% de flores abiertas, y el raquis se agrandó, pero en otros casos casi triplicó su grosor y la inserción del pedúnculo, tenía casi 3 mm, 4 mm, era desproporcionado como se estimulaba el raquis y no tanto el grano. Hoy se hacen aplicaciones muy leves. Lo que sí se hace son aplicaciones de ethrel para mejorar la coloración, emparejarle más la coloración. La Flame tiene algunos pequeños surcos, que quizás sea una de las características por las que raja tanto. En un año se dejó un poco más de producción, ya no se manejó tan bien, se apretó mucho el racimo, y hubo mucha rajadura. Para que ustedes tengan una idea, en este caso, prácticamente el rendimiento del galpón de empaque, por todos los problemas de granos con rajaduras, para sacarlo, extraerlo y todo lo demás, cayó en más del 40% del rendimiento de cajas, siendo que casi el 20 o 30% de los racimos se cortó y se los tiró en el viñedo, porque ya no tenían, excedían la calidad digamos, por lo menos como para ir al galpón de empaque. Para que vean ustedes las dificultades que tiene un erróneo manejo del cultivar. O sea, hoy no sacamos nada con tener la cultivar, lo importante es toda la tecnología para saberlo manejar. Por eso quizás obtener variedades apirénicas cuesta poco, el problema, después, es encontrarle la receta para manejarlas bien.

Si vemos la heterogeneidad de colores, esto supone que, cuando se presenta este tipo de problema, ya en la cosecha tenemos dificultades, porque quien va dirigiendo la cuadrilla tiene que ir marcando los colores que van a cada cajón, para que luego en el empaque se empaquen colores iguales.

En los mercados, hoy no les piden más oscuras o más claras, lo que les piden es que los colores vayan parejos. Porque si encontramos en este cajón, y todavía ustedes tienen que elegir, piensan que estas uvas están verdes y éstas están bien maduras, entonces se encuentran con que hay alguna dificultad, a pesar que todas puedan tener el mismo tenor azucarino, lo que varía es la coloración. Entonces, en la cosecha, ya hay que separarlos en los cajones para ponerlos todos estos colores en uno, y todos estos colores más subidos en otro, para que entren por líneas separadas al galpón de empaque y se empaquen los colores en forma homogénea dentro del cajón.

La variedad Alba, es una obtención del Ing. Gargiullo, Alba-Inta, una variedad muy temprana, madura junto con Cardinal y gracias a un profesional de la medicina que implantó este cultivar y no podía hacer nada con él, nos estuvo insistiendo tanto en que lo ayudáramos a encontrarle un manejo, que luego de cinco años, ahora ya no le quiere entregar ni estacas a la gente que le va a pedir. Quiere decir que evidentemente, le está yendo bien. Y encontramos que en Villa Dolores estamos produciendo esta variedad los primeros días de diciembre. Tiene algunos problemas para transporte y para conservación frigorífica prolongada, pero como es una variedad de primicia, y para mercados próximos, puede ser muy interesante, porque tiene un ligero gusto amoscotelado, que eso es muy importante. Es una rica variedad y tiene un color muy lindo.

Es muy vigorosa, brotan todas sus yemas, que eso es muy importante en variedades de primicia. Nos sorprende por la productividad y por la gran fertilidad de sus yemas que se mantienen gracias, eso sí, a que cuando se termina la cosecha, lo mismo hay que continuar con los cuidados anticriptogámicos y demás.

Nosotros teníamos zonas, en Argentina, sobre todo en la parte norte de Argentina, en Catamarca, que cosechaban la uva y después ya dejaban el parral librado a su suerte con todas las lluvias, quedaba sin hojas, rebrotaba, luego venían las heladas, pasaban todo, brotaban muy mal las yemas. Decían, acá no, Sultanina no se puede cultivar porque no brotan casi las yemas, apenas se cuida bien de problema de peronóspora. El problema de Sultanina en Catamarca dejó de ser de productividad; produce muy bien.

En el caso de Moscatel rosado, hasta ahora no hemos

encontrado respuesta al uso de ethrel. El ethrel es un compuesto que se puede aplicar en dos oportunidades. La más aconsejada es apenas cuando hay inicios de coloración en los granos (cuando hay 4 o 5 granos con algo de coloración se hacen las aplicaciones de ethrel).

Estas aplicaciones son más o menos de 2.500 partes por millón en ese momento, y conviene hacer siempre, junto con el tratamiento de ethrel, incisión anular. Ustedes saben que incisión anular es sacar un anillo de corteza del tronco, o puede ser de las ramificaciones. Para hacerlo más rápido y rentable, la labor se hace directamente en el tronco. Son 3, 4 mm que se sacan. Es el ancho del anillo, digamos que es el que da ese ancho de 3, 4 mm, nos permite que entre 7, o entre 6 y 8 días, de acuerdo al vigor de la cultivar o del cultivo, tiene que cicatrizar. Porque ustedes piensen que queda toda la parte aérea desconectada de la parte de raíz, y la raíz sufre mucho esos ocho días. Son momentos bravos cuando empieza la coloración. Si recuerdan que les mostré sobre la acumulación de azúcares y la variación de hidratos de carbono, cuando la raíz empieza a recuperarse de la temporada, porque ha estado soportando toda la época de brotación, dando de sí y sin prácticamente recibir de la parte aérea. Cuando está en el momento que empieza a recibir nutrientes ya elaborados de la parte aérea, para también empezar su crecimiento y demás, nosotros nos mandamos esa "desenchufada", de la parte aérea con respecto a la raíz. Entonces no puede ser el anillo de un ancho mayor de 3, 4 mm.

Esta es una variedad muy interesante, sobre todo, para quienes tenemos que hacer manejo, porque es sin semilla, y da ese tamaño naturalmente. Ni hay que cortar el racimo, ni hay que hacer grandes aplicaciones. Es la variedad superior. Es una variedad que, incluso, madura entre una semana y diez días antes que Sultanina. En lugares frescos a fríos tienen problemas porque es muy vigorosa, pero muy poco productiva, entonces, prácticamente, ni da racimos o se comen mucho en algunas oportunidades, pero más bien, no da producción. Estamos viendo que en algunas zonas cálidas, por lo menos, lleva dos años, comportándose bien, vamos a ver qué es lo que ocurre. Es muy interesante porque es grano crocante, sumamente rico, es ligeramente amoscotelada. Acá se han combinado toda una serie de virtudes, pero desgraciadamente, tiene el defecto de la muy baja productividad.

A veces podemos hacer manejos para obtener menos tamaños, pero esos manejos sí tienen algunos defectos, por ejemplo, que las producciones queden intercaladas entre los sarmientos, o no hacer un buen manejo de los botriticidas, o de todos los problemas de podredumbre. Podemos haber llegado a tener tan magnífico tamaño como esto, pero pésimo resultado sanitario.

En la variedad Cereza el dejar ya un racimo por brote

significa hacer un raleo de más del 40% de los racimos, en esa práctica nada más. Después, aquellos que estaban más o menos próximos también se ralearon.

Conozco un parral, y es un parral que, más o menos, está en los 45.000 por ha. de uva que iba a bodega. El año pasado, de todo lo que se le cortó, no tendríamos que haber tenido 200 quintales por todo lo que se le sacó al racimo, más todos los racimos que se sacaron, sin embargo, recuperó a 340 quintales. O sea que, apenas estuvo en el 20, 25% menos. Quiere decir que, si habíamos sacado casi arriba del 50% de cantidad de granos y racimos de la producción como se ha recuperado, en cuanto a tamaño de grano, porque no ha sido por otra cosa, nada más que por tamaño de grano. Este año se hizo algo que nosotros no estábamos muy de acuerdo, que fue, en el caso de esta variedad, achicarle la riqueza de poda. Pensábamos que lo mismo había que dejar muchas hojas y tratar de ser más intenso quizás, el raleo de grano, sobre todo para tener mejor coloración todavía, y adelantarnos un poco más en la maduración. Esa es la razón, sobre todo, de tratar de bajar más la producción, porque, a veces, los que buscan kilos se olvidan de que es mejor buscar anticiparse, sacar antes ésto del parral que pueden venir heladas, que pueden venir lluvias, o situaciones de ambiente que me echen a perder la producción. Mientras yo me anticipe en cosecharla con mejor color y con mejor tenor azucarino me puede compensar plenamente, algunos kilos de más que puedo sacar de la otra forma. Pero la sorpresa con que nos hemos encontrado que ha habido menos racimos pero tienen un tamaño excepcional, quizás con aquello de que el mercado está pidiendo racimos más chicos no ande, pero que van a ser unos racimones hermosos, no hay ninguna duda.

En el caso de Pasiga, es una variedad muy rica, un grano crocante. Es hija de Alfonso Lavallée, pero no conseguimos hacerle dar una buena respuesta, ni a giberélico ni a los tratamientos hasta ahora.

En Estados Unidos, un productor, Carathan, ha conseguido un año dar buen tamaño, pero después, todas estas variedades que responden a muy bajas dosis de giberélico en general, no son regulares en cuanto a su respuesta en los distintos años. Como ustedes pueden ver, a tan bajas dosis del giberélico, el estado vegetativo de la planta. La planta, naturalmente, produce giberélico; quiere decir que si las condiciones ambientales tienen alguna pequeña variación, eso se suma o se sinergiza con el pequeño agregado que nosotros habíamos hecho un año y habíamos obtenido éxito, al otro año nos puede hacer fracasar todo.

El racimo ha de ser de una forma arrifonada, ésa es la forma ideal, porque no se los puede tocar mucho, y debe ir depositado en el cajón, y tiene que quedar depositado con la mayor cantidad de

granos apoyando, no que esté apoyando dos granos y soportando todo el peso del racimo, porque termina desgranándose. Entonces, por eso es que se le tiende a dar la forma ideal, sería un cubo, que con los seis costados podría estar bien ubicado, y una base perfecta, pero se trata de darle una forma arrifonada.

Uno de los elementos importantes a tener en cuenta para ir viendo cómo va la evolución del tamaño, es medir los calibres. Para medir los calibres, normalmente se suelen usar unas reglitas que las proveen, a veces los mismos comercializadores de giberélico. Nosotros hemos adaptado un peine, que nos ha resultado mucho más práctico. En vez de hacer el agujerito, le hemos dado directamente, como si fuese un calibre, le hemos hecho un corte al máximo diámetro, para que entre el grano, entonces, es más fácil peinar con ese peine, y se determina mucho más rápidamente. Nos resulta mucho más cómodo determinar los calibres. Tenemos unas escalas para ir viendo como va la evolución, si los tratamientos han resultado efectivos o no.

Creo que hay un experto chileno que va a referirse a la técnica de producción, me imagino que va a hablar, sobre todo, de Sultanina. Yo, la recomendación que le hago a toda la gente que en Argentina pretendemos que se vuelque a la producción de uva de mesa, desde que deben tener un manejo de su empresa y una dedicación a la misma, por lo menos en determinados períodos críticos, que son aproximadamente noventa días, que no supone tomarse un respiro ni sábado ni domingo, y diría ni durante la noche tampoco, porque hay que estar presente en cada oportunidad. Ustedes calculen que son sesenta días que normalmente transitan seis personas por hectárea. Esos sesenta días, que se hacen aplicaciones de giberélico, fungicidas, riegos, en el caso de ustedes no sería eso, pero quizás algún complemento habría que hacer, lo que supone manejar muy bien la empresa. Porque si se deja la labor fracasa todo lo demás.

Como es apasionante hacer esto, bajo el aspecto empresario tiene que haber una absoluta dedicación. Pero también empezamos por evaluar los mercados. No nos pongamos a hacer una cosa tan complicada, antes de evaluar verdaderamente, los mercados.

3. PANEL

3.1. Comentarios de Raúl Staricco(*)

A través de la agencia zonal Canelones del Plan, se está trabajando desde hace un tiempo en coordinación con el Ing. Disegna, de la Estación Experimental "Las Brujas".

En el año 83 detectamos, a través de un trabajo de promoción en la zona, sobre todo en Canelones, un interés marcado en el desarrollo de este tema, y con productores que se acercaban a la agencia, y que ya estaban haciendo algo en uva de mesa, logramos constituir un pequeño grupo de trabajo en nuestra área de influencia, y con ellos se está trabajando desde entonces, en tres temas fundamentalmente, y en el último año encaramos también otros. Esos temas son: sistema de conducción y poda, algo muy vinculado a lo que hablaba el Ing. Spínola hoy, manejo de suelos y fertilización, conjuntamente con la gente de la Dirección de Suelos, y en el último año hemos encarado, con mayor profundidad, el tema de riego, sobre todo aplicado a esta temática de uva de mesa.

El otro trabajo nuestro en la zona ha sido la introducción de material de buen origen en establecimientos de nuestra área de influencia, y el seguimiento de ese material desde hace cinco años en las siguientes variedades: Cardinal, Alfonso Lavallée, Italia y Dattier de Beyrouth.

Hace tres años, por una donación de un vivero francés, logramos introducir, y la tenemos distribuida en tres establecimientos del departamento de Canelones y también en establecimientos de Colonia, Paysandú, Salto y Artigas, una colección del INRA, liberado hace pocos años, que son las variedades: Danlash, Libal y Rivol, que también están, por aporte nuestro a través de la agencia, en la colección de la Estación Experimental. En los dos últimos años, estamos también haciendo un seguimiento, como yo les decía de Perlette y de Moscatel de Alejandría.

(*) Ing. Agr. Técnico del Departamento de Viticultura de la Dirección del Plan Granjero (M.G.A.F.)

Es la etapa del trabajo en el que estamos ahora, y la planificación que se ha hecho dentro de lo que es nuestra actividad oficial con ese grupo de productores, que ha demostrado interés en participar en este tema, y es la siguiente: se piensa introducir y hacer seguimiento a nivel de promoción de variedades apirénicas, un seguimiento de los cultivos ya establecidos y en producción, y una continuidad en la evaluación de lo que son las variedades productoras de uva de mesa que tenemos al presente, así como un intercambio que tenemos de la agencia zonal con instituciones del exterior que están trabajando en el tema, sobre todo Chile, el I.N.I.A., Francia, y empezamos también un trabajo con la gente de Rama Caída, en San Rafael, Argentina.

Lo otro es la de promoción a grupos de productores interesados en trabajar en el tema. Se trata de productores agrupados, no a través de esfuerzos individuales, que están buscando soluciones en conjunto en la temática de la uva de mesa.

Quiero establecer que en general, los productores que están participando de este programa del área vitícola del Plan Granjero, no son básicamente de uva de mesa, sino que también producen uvas para vinificación, y muchos de ellos, también están en producción frutícola. Eso es, en síntesis, el esbozo de lo que venimos trabajando desde hace cinco años en las variedades que les detallé.

3.2 Comentarios de Edgardo Disegna(*)

Fundamentalmente lo que queremos es ampliar un poco lo que se ha dicho, y dar a conocer en cierta medida cuáles son las posibilidades que puede tener un productor, que ya está produciendo uvas de mesa, o que quiera dedicarse a producir uvas de mesa. Veamos qué posibilidades, le puede brindar la investigación a nivel nacional, y creo que eso es importante porque muchas veces nosotros deseamos extrapolar datos y no siempre los resultados son los esperados.

Por un lado, queremos decir cuáles son las posibilidades que puede tener el productor, así como también resaltar cuáles son las carencias. Tratando de hacer una síntesis, podríamos decir que la investigación en la Estación Experimental, se divide en tres períodos netos.

Un período, que se extendió desde inicio de la Estación Experimental, hasta aproximadamente el año 1979 o 1980, en que la misma estuvo a cargo fundamentalmente del Ing. Spínola y los otros integrantes del Proyecto Frutales, en la que se hicieron buenos aportes, es decir se seleccionaron variedades de las cuales el Ing. Spínola ya habló, y de las cuales todavía existe en la Estación Experimental, la gran mayoría de las que en la primera etapa hablara el colega argentino. También se hicieron trabajos en uso de algunos reguladores de crecimiento con el Ing. Formento, conservación de uvas, etc. Luego pasamos a un período que por distintas razones sociales, económicas, de recursos, si bien no se generó nada, se trató de mantener todo lo que existía, y que se extendió de 1980 a 1985.

Uno de los aportes también hechos por el Ing. Spínola mientras estuvo en la Estación Experimental, fué el ensayo de porta injertos, el cual, por supuesto, se siguió evaluando. Es decir durante ese período se realizó la evaluación de los ensayos de porta injertos y todo lo referente a la selección de cultivares. Llegamos así al año 1985, cuando la Estación Experimental firmó un Convenio de Cooperación Técnica con el Gobierno de Japón, y que si bien abarca toda la temática de fruticultura, es muy importante la parte de uva de mesa.

Actualmente, ¿cuál es la información que puede obtener el productor?. Por un lado, todo lo que se refiere al comportamiento de distintos cultivares, que yo les decía fueron los que primero

(*) Ing. Agr. Especialista en Viticultura de la Estación Experimental "Las Brujas" (C.I.A.A.B.) (M.G.A.P.)

mencionara el colega argentino; por otro lado, desde el año 1985, y eso hay que remarcarlo bien, gracias a la cooperación de los compañeros del Plan Granjero y de los propios productores, pudimos traer líneas desde el exterior. En dos años trajimos 33 cultivares provenientes de Francia, Argentina, Italia y Japón, por supuesto con su gran aporte.

¿Cuáles son las dificultades que nosotros como investigadores vemos cuando tenemos que elegir un cultivar?. Nosotros no trabajamos en hibridación y en formación de plantas, en producción de cultivares nuevos. En la estructura actual y con nuestros recursos, es imposible. Sería faltar a la verdad decir que hoy lo podemos hacer. Entonces queremos traer desde el exterior y gracias a la cooperación, yo le digo de productores y de colegas que trabajan en Estaciones Experimentales del exterior, nosotros queremos captar determinado cultivar. ¿Qué riesgos corremos?. El primero de todos, dejando de lado el sanitario que es sumamente importante, es que cada país tiene una protección de sus materiales, y no los liberan todos. El otro problema, es que no existe en Uruguay una reglamentación que proteja el derecho de propiedad privada. Existe un ejemplo claro: queremos entrar desde hace cinco años una variedad que se llama Early-Cardinal, que podría tener de acuerdo al período, al espectro de maduración, posibilidades. Es un material registrado, Uruguay tiene una ley y el material no se puede entrar al país.

Es importante, por otra parte, el hecho de que no tenemos un conocimiento exacto de cómo y hacia qué orientarnos. Tenemos que ir a buscar cultivares tempranos, tardíos, de estación, rojos, blancos, rosados, con o sin semilla. Existe un diagnóstico de mercado en otros países. Nosotros nos manejamos con bibliografía chilena, argentina, de los mercados exteriores, pero no se conoce, no quiero decir que no se conoce en Uruguay, una información que nos permita orientarnos para nuestros costos y posibilidades de producción, para definir con qué cultivares manejarnos, o cuál es el mejor momento para entrar en el mercado europeo. ¿Es el mejor mercado el europeo, o hay que ir hacia Asia?. Porque Asia, o sea Japón, prefiere uvas que tengan gusto a Muscadini, es decir a la tipo Isabela. Europa prefiere otros sabores. O sea, no tenemos información amplia al respecto. Entonces, la orientación, creo que la tenemos que dar todos los productores y quienes trabajan en la parte de diagnóstico.

Otro punto que podemos tocar, se refiere a los ensayos de porta injertos, instalados por el Ing. Spínola y luego proseguidos durante este tiempo. Llegamos a que hoy tenemos ocho años de evaluaciones continuas, en las que no sólo tratamos de enfocar hacia la medición de parámetros tales como producción, número y peso de racimos, sino que tratamos de ampliarla. Es decir, elegir todo lo que se necesita saber para producir uva de mesa: el

corrimiento, el diámetro de bayas, el peso de bayas, el número de bayas, tratar de ampliar al máximo la información. Y si bien puede adolecer de algunas carencias, tal como lo mencionara el Ing. Spínola, por el hecho de que el material no estaba saneado en aquel momento, creo que cuando se instaló no existían posibilidades de que fuera saneado y además si ponemos como ejemplo otros países y otras bibliografías, por las que a veces tratamos de orientarnos para ver hacia que porta injertos ir, vemos que como son ensayos a largo plazo, todos o la mayoría provienen de materiales no saneados. Entonces, hoy en día, llegamos a conclusiones, quizás de tendencias se podría hablar, porque para concluir necesitaríamos unos años más porque toda la experimentación es a largo plazo, de que por ejemplo en Cardinal SO₄ y R99, cuáles de todos los factores puestos unos sobre otros son los que funcionarían mejor y que en Alfonso Lavallée SO₄ y 1103 de Polsen serían los que andarían mejor y en Moscatel SO₄ y 1103 de Polsen también andarían bien. Es decir que falta encarar ensayos regionales. No podemos transpolar lo que hoy obtenemos acá para el norte ni para el este, o sea estos resultados sirven y son válidos para los suelos del sur, vertisoles, suelos pesados. No voy a perder el tiempo describiendo el tipo de suelos, pero habría que encarar eso y con los medios actuales es imposible. Con el apoyo de los productores como lo tenemos en otras variedades con el grupo CREA, en que tenemos ensayos regionales, se podría hacer. Creo que también faltaría profundizar un poco más en el problema nutritivo en lo que hoy mencionara el Ing. Spínola del SO₄ con la deficiencia de magnesio, máxime si nos referimos a uvas de mesa porque el magnesio es un nutriente importante para lo que se llama el desecamiento del raquis, aspecto que es importante para la producción de uvas de mesa.

En lo que respecta a sistemas de conducción no son muchos los aportes que la Estación Experimental puede hacer. Recién este año se instaló un ensayo en el cual se prueban los cinco sistemas de conducción de carbón O, más algún otro modificado del que habla el Ing. Spínola, más abierto. Como recién se implantó este año así que la respuesta la tendremos quizás dentro de diez años.

En lo que respecta a reguladores de crecimiento, actualmente ¿qué es lo que está trabajando la Estación Experimental?. Por un lado con el uso de cianamida, que hoy también fue mencionado, se hizo en el norte en el establecimiento del Sr. Solari con Cardinal y con la Estación Experimental de Citricultura del Norte en la cual olvidé hoy decir que estamos instalando una colección de cultivares, ¿Cuál era el objetivo?. Promover la mayor brotación de yemas y por ende una mayor producción. Pero tenía otro objetivo más y era el de terminar el efecto de la aplicación en la fecha de cosecha, dado que a veces los mercados urgen para que uno tenga que entrar anticipadamente, es decir que haya que entrar en enero y por lo tanto la cosecha ya sea de Cardinal en el sur o incluso

en el norte y tiene que ser adelantada. Otro de los objetivos era ver si se podía uniformizar la producción, es decir la maduración, si podíamos sacar el mayor volumen y evitar el mínimo de repaso. Este ensayo se hizo durante dos años y en realidad los resultados han sido muy buenos.

Resumiendo, en el norte con aplicaciones de cianamida el 6 de julio que se hizo la primera, logramos que el pico máximo de cosecha, que fue el primer repase, fuera el 28 de diciembre en el que se cosechó el 94% de la producción comparado con el 70% que dieron los testigos y en el sur, con aplicaciones a mediados de junio, obteníamos una brotación la primera decena de agosto. Por supuesto que no puede ser usado en cualquier zona por los riesgos de heladas y todos los factores que nosotros sabemos. Logramos en el sur los mismos resultados que en el norte, o sea, el adelantamiento de la madurez se dio en 7, 8 días o no fue quizás el resultado mayor esperado, pero sí fue la concentración de la producción.

Otro de los experimentos que llevamos a cabo con reguladores de crecimiento, es el uso de ácido giberélico. Pero no uso de ácido giberélico para raleo, ni para elongar raquis, ni nada de eso, sino que quizás pueda ser muy discutido, pero estamos usando reguladores de crecimiento, giberelinas y citoquininas para producir uvas sin semilla en aquellas que realmente las tienen, es decir, en Alfonso Lavallée, Cardinal y Dattier de Beyrouth.

Tenemos algunas plantaciones de Cardinal, y estamos trabajando para ver si podíamos lograr eliminar la semilla. Los resultados evidentemente van a ser a largo plazo. El primer año de su aplicación tuvimos un buen resultado, sobre todo en Dattier de Beyrouth, a una determinada dosis y en una determinada época, pero creo que todavía aún resta mucho más por hacer.

Por último, otra línea de investigación en uvas de mesa, consiste en determinar el efecto del raleo para mejorar la calidad del grano. En cierta medida lo hicimos, enfocándolo a que algunas veces existían problemas de corrimiento, fundamentalmente en Alfonso Lavallée y Cardinal. El resultado solamente raleando, dejando un racimo en aquellos brotes débiles y dos racimos en aquellos muy vigorosos, obtuvimos que en Cardinal de 224 grs. que pesaba un racimo en la parcela testigo sin raleo, obtuvimos un racimo de 418 grs., sin por supuesto tener influencia ninguna en la madurez. Y, en Alfonso Lavallée, de 297 grs. sin raleo, pasamos a 430 grs. con raleo.

Estas, en definitiva, son las líneas de investigación.

3.3 Comentarios de Luis Díaz (*)

La Dirección de Sanidad Vegetal, en lo que se refiere al cultivo de la vid y compete por supuesto a lo que son los cultivares destinados al consumo de mesa, ha dirigido sus esfuerzos a un grupo de patógenos que son calificados como de alto riesgo, parte de los cuales están presentes en el área vitícola, tal cual les contaba el Ing. Spínola en su exposición, y otros que no han sido detectados en dicha área.

Es así que dentro de los inductores potenciales de pérdidas, - ya que me voy a referir a éstos para abreviar porque ya el Ing. Spínola ha nombrado a los patógenos que están establecidos y diseminados en el país y que son importantes en el cultivo, - como inductores potenciales de pérdidas aludo a aquellos que en otras áreas vitícolas del mundo causan graves problemas desde el punto de vista sanitario, y que están detectados en Uruguay, o a aquellos que están claramente localizados en el país y son de difícil diseminación. La Dirección de Sanidad Vegetal ha fijado una lista de patógenos, entre los que se encuentran dos virosis: la degeneración infecciosa y el enrollamiento foliar de la vid. Otras enfermedades son la epiers, una enfermedad bacteriana, es el tizón bacteriano, y una serie de nematodos pertenecientes sobre todo a los géneros neviogines, finema y pratilenos.

Con este panorama y dado el objetivo finalista de la institución, de la prestación de servicios al medio agrícola, la misma ha encarado la lucha contra las enfermedades anteriormente mencionadas en el cultivo, de la siguiente manera: por un lado, con respecto al control de agentes patógenos bióticos de interés cuarentenario, o sea los que me refería en segunda instancia, que muchos de ustedes ya lo saben. Se hace un control fitosanitario en pasos de frontera, puertos y aeropuertos, en base a un muestreo de la partida, con una fragilidad muy especial en lo que es el cultivo de vid, donde en nuestra realidad productiva se importan cantidades masivas de estos elementos de propagación vegetativa, lo que hace que este sistema sea una barrera bastante frágil a lo que es la posible detección de agentes patógenos peligrosos o de alto riesgo para el cultivo en nuestra zona vitícola, que son los que mencioné anteriormente.

Es así que desde hace dos años a esta parte, la institución ha instaurado un sistema de vigilancia de los predios que tienen plantas importadas, a los efectos de la posible detección de

(*) Ing. Agr. Técnico del Departamento de la Dirección de Sanidad Vegetal (M.G.A.P.)

aquellos organismos que la institución considera como de alto riesgo.

Si bien es ésta una situación transitoria, adecuada a la realidad de comercialización de las estacas, o sea el material de propagación que existe actualmente en el país, se tiende hacia lo que es un sistema nacional de certificación, un sistema nacional de producción de plantas libres de éstos organismos que nosotros consideramos nocivos para el desarrollo del cultivo, obviamente con las consiguientes ventajas de minimizar casi a cero los riesgos de introducción de las plagas o de las enfermedades que hemos mencionado y de obviamente abaratar costos.

En otro campo, en lo que es minimización de pérdidas por agentes patógenos bióticos ya establecidos, que eran los que mencionaba el Ing. Spínola en su exposición, la Dirección de Sanidad Vegetal, ha comenzado desde hace tres años a la fecha, el desarrollo de sistemas tales que hagan posible la predicción de momentos críticos para el desarrollo de esas enfermedades, es decir, determinar en forma precisa los momentos que son realmente riesgosos para producciones por infección de esas enfermedades que yo les mencioné.

Cabe aclarar que estamos trabajando en peronóspora ahora, a los efectos de entrar con el tratamiento en el momento justo, lo que obviamente va a traer como consecuencia una minimización de pérdidas desde los puntos de vista cuantitativo y cualitativo.

Hasta el presente en los tres años que hemos trabajado, hemos obtenido muy buenos resultados. Sobre todo en lo que es el manejo de peronóspora en el correr de esta campaña por ejemplo, basándonos en lo que es el potencial infeccioso de la enfermedad en su etapa de conservación, que se produce en el otoño y sigue como tal durante el invierno, basándonos especialmente en la calidad del inóculo de acuerdo a las características particulares del otoño pasado, un otoño bastante seco, y en las características de la primavera que está pasando, hemos determinado que desde el comienzo de susceptibilidad del cultivo hasta lo que es el presente, que estamos con algunas variedades en floración y en otras variedades ya en cuajado, los riesgos son extremadamente bajos, lo que nos ha llevado solamente a la aplicación de un sólo tratamiento, etapa que nosotros considerábamos crítica.

Los resultados están demostrando que la evaluación, el seguimiento, ha sido bueno porque prácticamente no hay enfermedad en el cultivo. La intensidad de la enfermedad es baja a mínima, lo que justifica el haber hecho solamente una aplicación hasta el presente, a pesar de que el cultivo está en una etapa de alta susceptibilidad.

Con este tipo de trabajos, de predicción de momentos críticos, el año que viene va a comenzar la Institución con antragnosis, partiendo del muy buen material que existe, que ha sido originado en Las Brujas. En apoyo a éstos elementos que son fundamentalmente de prestación de servicios, nosotros tenemos un área que es de investigación generada en otras Instituciones, como la muy valiosa por ejemplo del C.I.A.A.B., o investigación interna de apoyo a esos servicios que la Institución está prestando o va a prestar en el futuro.

Es así que en otra línea de trabajo relacionada al desarrollo de sistemas de previsión de aplicación para las enfermedades más importantes del cultivo, tenemos en procesamiento un ensayo de estudio de la fase de perpetuación de peronóspora, plasmópara vitícola, con resultados bastante alentadores, en el sentido de que a los avances de resultados que hemos llegado, estamos prácticamente seguros que siguiendo en esta línea, si como decía el compañero Disegna los recursos y otras alternativas de la Institución nos dejan, podemos estar seguros de poder predecir ya con muchísima anticipación, antes de que finalizara el invierno, qué intensidad va a tener la enfermedad en el ciclo de desarrollo del cultivo.

Otros trabajos de investigación que está llevando a cabo la Institución, son de apoyo a los servicios que va a prestar o que está prestando y es la detección, o sea la puesta a punto de técnicas rápidas de detección de los organismos que les mencionaba al principio. Sobre todo lo que respecta a virosis, por ejemplo del degeneramiento infeccioso de la vid y del enrollamiento foliar de la vid. Ya se dispone la infraestructura necesaria como para poder hacer el diagnóstico en pocas horas, en cuestión de dos días. Falta por supuesto lo que es el afine de la tecnología, que se espera que esté a corto plazo disponible y que sería un elemento de apoyo a lo que es toda la parte de cuarentena post-entrada, certificación, que está desarrollando la Institución al presente.

Para concluir, quería destacar algunas de las carencias que también tenemos nosotros, como lo señalaba el Ing. Disegna, en el sentido fundamentalmente de que los recursos ya no son escasos sino escasísimos, y no se si nos van a permitir seguir en estas líneas de trabajo que yo he esbozado en un muy breve pantallazo.



3.4 Comentarios de Bianfranca Camussi(*)

Dentro de Facultad de Agronomía está funcionando en este momento el Proyecto Interdisciplinario de Agroindustria. Es importante mencionarlo, porque comprende un subproyecto de hortifruticultura para exportación, que está buscando analizar la problemática técnica, económica y social del área granjera, sobre todo los rubros con posibilidades de exportación.

Es el deseo de la Universidad, realizar su propio diagnóstico y definir su propia posición frente a las posibilidades que puede tener el desarrollo del área, y de este modo poder definir incluso, aspectos de investigación para continuar.

Dentro de la Cátedra de Fruticultura, es importante hablar del aspecto de docencia. Si bien pueden decir que no tiene mucho que ver, es importante recordar que la Universidad, la Facultad de Agronomía, es la única en el país encargada de formar técnicos, que después esperamos que funcionen, que actúen en el medio, y que serán los especialistas o no en el tema. De modo que actualmente sólo es un curso curricular de fruticultura, pero es de esperar que se puedan brindar cursos de actualización o de reciclaje, que eso si bien no depende de la Facultad, sino de financiamientos externos, existe el plantel docente apto para poder brindar cursos o cursillos al menos, de reciclaje para técnicos egresados.

Tenemos la experiencia del año pasado, de un curso que si bien no es sobre uva de mesa, sino de duraznero, con una participación importante de técnicos del medio, y en cuya evaluación justamente, solicitaban la posibilidad de nuevos cursos, y dentro de ellos, el tema de uva de mesa. Esto es importante también, porque como todos saben, en el país no existen cursos de post-gradúo, y es por lo general fuera del país que la gente se especializa. Salvo si se pudieran hacer estos cursillos, dentro de la Facultad donde las tres tareas importantes son docencia, investigación y extensión.

La docencia lógicamente es bastante prioritaria, pero a su vez se realiza investigación. En los últimos tres años ha tomado bastante importancia el aspecto de viña y de uva de mesa y se están realizando trece trabajos, de los cuales once son concretamente referidos a uva de mesa.

(*) Ing. Agr. Ayudante Fruticultura (PIA) Cátedra de Fruticultura
- Facultad de Agronomía

La modalidad de funcionamiento de la investigación en la Facultad, puede ser por trabajo de Cátedra o a través de la dirección de tesis o trabajos finales, como se llama en la actualidad a las tesis. El trabajo final es más globalizador, es más amplio que la tesis, que significa un trabajo puntual de investigación, sino que se busca que ahora los estudiantes tengan una formación más completa en su trabajo final, y un conocimiento más profundo del aspecto o de la situación que ellos encaran.

Quisiera hacer una pequeña síntesis de cuáles son los trabajos de investigación que se están realizando. Se está investigando en porta injertos, en cultivares y en manejo. Dentro de porta injertos, se está buscando una tecnología que se pueda suministrar a los productores, de obtención de estacas del porta injerto SO₄, ya que presenta dificultades en el enraizamiento. De este modo, se están evaluando diferentes medios de enraizamiento y se está buscando que siempre esas técnicas sean sencillas, y que puedan estar a disposición de viveristas, sin mayores complicaciones, sin ningún tipo de hormonas, ni de medios sofisticados de enraizamiento. A su vez, también se estuvo realizando un ensayo sobre la época de extracción de las estacas, que aparentemente tendría una importancia y facilitaría el enraizamiento.

Se está realizando evaluación de comportamientos de cultivares de uva de mesa, tanto en el norte, en la estación de Salto que posee la Facultad, como en el sur, en Sayago.

Se ha realizado el año pasado un ensayo en medidas de manejo de racimo, para evitar el corrimiento en el cultivar Moscatel de Hamburgo. Este año se inició un trabajo de manejo de racimo en Cardinal, que es un trabajo de tesis, un trabajo final.

Dentro de los proyectos, que están sujetos a financiación, se busca la simulación de condiciones de transporte, o sea determinar los índices correctos de cosecha para que la fruta soporte un transporte, una duración adecuada de transporte, el uso de generadores de metabisulfito, las dosis más adecuadas, la evaluación de las alteraciones en la calidad, de manera que la uva llegue en condiciones adecuadas y una evaluación de la duración del período apto para consumo.

También se está tratando en Las Brujas, de lograr la introducción y evaluación de cultivares de apireñas, para estudiar su comportamiento.

3.5 Comentarios de Pedro Pascual González (*)

Me desempeño dentro del sector privado de producción, en empresas de neto corte vitícola y vitivinícola. Voy a tratar de referirme en la forma más breve y rápida posible, a lo que estamos haciendo en materia de uva de mesa en una de esas empresas, y alguno de los problemas con los que nos enfrentamos, tanto en los esfuerzos que realizamos para producir esa uva de la mejor calidad posible para el mercado interno, como también a algunas trabas o problemas que hemos encontrado, y a algún esfuerzo que se ha hecho, tendiente a salir con nuestra producción a la exportación.

Para dar una rápida idea a ustedes de la forma como nosotros estamos produciendo esa uva de mesa, les voy a explicar como adoptamos la producción después de largo tiempo de ser productores de uva vinífera. En principio comenzamos cometiendo el error que creo han cometido todos o la mayoría de los productores de uva de mesa, pensando que había una gran similitud entre la uva de vino y la de mesa, haciendo sistemas de conducción similares, marcos de plantación iguales, utilizando los mismos porta-injertos, el mismo manejo, la misma fertilización, etc.

Nuestra propia experiencia, luego de algunos años de cultivo, nos fue demostrando la equivocación que habíamos cometido. Comenzamos el lento y penoso proceso de transformación, encontrándonos con algunas de las primeras dificultades: la falta de experiencia en Uruguay sobre este cultivo, de la uva de mesa, específicamente, la falta de conocimientos en las personas, en los técnicos, en los especialistas que nos pudieran asesorar. Tuvimos que comenzar a importar tecnología, adaptarla, a encontrar en nuestro propio establecimiento que no toda esa tecnología importada, por más cara que fuera, podía ser traída de otros países a nuestra área de producción.

Ya me referí a los sistemas de conducción inadecuados que nosotros utilizamos. En cierta forma al hablar de sistemas de conducción, estoy refiriéndome también a sistemas de poda, porque al tener el sistema de conducción ya realizado, los sistemas de poda con los que podemos jugar dentro de ese sistema de conducción, son limitados.

El marco de plantación era también otra limitante, por lo que tuvimos que empezar a pensar en hacer todo de nuevo, y eso nos llevó a formar nuevos viñedos, con nuevos sistemas de conducción. En este momento estamos haciéndolo justamente: nuevos viñedos, nuevos sistemas de conducción, lo que ya es una tercera etapa, un

(*) Director de La Pedrada S.A.

tercer sistema de conducción dentro de nuestra área de producción de uva de mesa para una producción que no es tan vieja en el establecimiento, lo que les demuestra a ustedes la evolución bastante rápida, si se quiere, que ha llevado este tema dentro de nuestra empresa, porque es una preocupación constante de todos nosotros tratar de producir la mejor calidad posible de esta uva.

La variedad que trabajamos en este momento es Cardinal, casi en exclusividad por ahora. Es la variedad con la cual comenzamos a producir uva de mesa, era sobre la que teníamos mayor conocimiento, la que nos creaba más expectativas, y la que nos interesaba más por el hecho de la precocidad que presentaba.

No estuvimos tan errados en la elección. No estamos totalmente desconformes con esta variedad. Estamos en la zona centro del país, lo que equivale a una ventaja para nosotros respecto a la zona sur. Prácticamente estamos comenzando alrededor de unos 18, 20 días antes la cosecha, con respecto a la misma variedad en la zona sur y tiene precios en el mercado sensiblemente mayores. El período de llegada, desde los primeros envíos nuestros de este cultivar Cardinal, hasta el último envío, es un período bastante corto. Prácticamente los últimos envíos nuestros están coincidiendo con los primeros envíos del sur, cuando ya los precios comienzan a caer, empieza a haber más uva en el mercado de esta variedad Cardinal, y también de Moscatel de Hamburgo, sobre todo que llegaron del norte y ya a nosotros se nos empieza a complicar.

Comenzamos a preguntarnos hasta qué punto justifica empezar a experimentar con variedades más tardías, pensando en el mercado interno, dado que tenemos que pensar en 250 km. de flete y los precios del mercado interno quizás no compensarían el esfuerzo del manejo que lleva la uva de mesa que es bastante considerable, al menos como la realizamos, que supone todo lo que ya se ha estado explicando, que supone raleo de racimo, el despunte, el deshoje en el área cercana al racimo, etc. Esa ha sido una de las razones por la que hemos comenzado a pensar seriamente, si tenemos que tomar la alternativa de buscar la posibilidad de otras variedades más precoces que la Cardinal, o del mismo momento, si pensamos en el mercado interno, o en variedades más tardías y tenemos indefectiblemente que llegar a pensar seriamente en la posibilidad de exportación.

No es para nosotros interesante la idea de penetrar al mercado con rentabilidades muy bajas, sumándonos a que el tiempo nos acompañe, porque si no ocurre así ese año, directamente perdemos dinero con la uva de mesa.

A pesar de eso y un poco contradiciendo lo que estaba explicando recién con los sistemas modernos de conducción, estamos

experimentando una serie de variedades, entre otras Moscatel de Alejandría, Dasegadoré, Ideal, Perlette, Datal, Ribol, Libal, Tanlas, Tanan, etc., todas ellas pensando en lo que pueda pasar de futuro una vez que nos resolvamos a ampliar nuestra área de producción de uva de mesa.

Esto es simplemente, para explicar los errores que habíamos cometido al plantar las uvas de mesa, con sistemas que usualmente son utilizados para producir uvas de vino en nuestro país. Son sistemas de una densidad bastante alta de plantas a la hectárea, con sistemas de planos superpuestos, que dificultan el manejo de los racimos en verde. Cuando pensamos en realizar los despuntes, la quitada de alas, el raleo, etc., porque está todo el racimo mezclado con el follaje, es tremendamente dificultoso.

Les había dicho al principio que hemos encontrado una serie de problemas en la producción de la uva de mesa. Una vez que empezamos a producir uva de mesa, uva para remitirla en estado fresco al mercado, empezamos a encontrar una serie de problemas. En primer lugar, la falta de conocimiento que nosotros teníamos sobre este tema tan especial. Después, nuestra producción estaba basada exclusivamente en la variedad Cardinal y la Moscatel de Hamburgo. Quiero aclararles que la Moscatel de Hamburgo para nosotros fué siempre una variedad vinífera; no la plantamos junto con la Cardinal para explotarla para el mercado, sino que conjuntamente con la Cardinal, hemos remitido algunos envíos de Moscatel de Hamburgo. Pero nos cuesta realmente mucho más trabajo el manejo de la Moscatel de Hamburgo para mercado, que la Cardinal, y los precios en el momento en que nosotros sacamos la Moscatel de Hamburgo, ya no nos compensan.

No tenemos absolutamente ningún conocimiento ni experiencia sobre sistemas de conservación en frío, y hemos encontrado dificultad también para asesorarnos sobre el tema en este medio, porque no hay mucha experiencia, por lo menos de largo término.

El manejo sanitario es otro de los problemas en este país, y en algunos años es considerablemente serio, sobre todo refiriéndonos a una variedad como la Cardinal que raja bastante cuando nosotros nos estamos acercando a la época de cosecha, y estamos con los envases y las etiquetas también compradas, el camión contratado para enviar al mercado, y nos caen 150 o 160 mm. de lluvia y ¡adiós uva de mesa!.

El problema de envases es bastante discutido. Para corroborar lo que se está diciendo, solamente alcanza ir al mercado, encontrar envases de 8 kg., de 10 kg., de 20 kg., y supuestamente todo lo que hay dentro de ellos es uva de mesa. Al mismo tiempo los envases son de cartón, de madera, de plástico, retornables o desechables y ahí empieza otro problema para

nosotros. Cuando llega el momento de elegir cómo vamos a mandar la uva, en qué envase, de qué forma, a qué costo, con qué presentación. No siempre el mejor precio del envase coincide con aquel que nos pueda servir para garantizarnos una buena llegada de esa uva a través de 250 km., y cuando es descargada muchas veces con poco cuidado en el mercado, como lo hemos constatado.

Uno de los problemas por los que hemos luchado más y hemos conversado más con otros productores, que también envían uva al mercado, es la gran cantidad de uva verde que se encuentra allí. Muchas veces ni siquiera color tiene, pues ya no estamos hablando de la relación azúcar-acidez y eso no sólo perjudica al que remitió la uva, sino que nos perjudica a todos los productores de uva, por el hecho de que aquél que compró una uva verde ácida, probablemente, por lo menos dentro de esa temporada, quizás no vuelva a comprar y prefiera el melón, el durazno o alguna otra fruta alternativa.

No hay ningún tipo de control de residuos tóxicos en la uva. Ese es un problema que también se constata fácilmente con solo ver lo manchada que llega la uva al mercado, y lógicamente que no podemos pensar que ninguno de esos productores que remite uva en esas condiciones pueda ser nuestro compañero de exportación en un futuro próximo.

Ingresan una gran cantidad de uvas viníferas como de mesa, y no hace falta que yo les diga que el tamaño del grano, muchas veces el color, la configuración del racimo, estéticamente no tienen absolutamente nada que ver con una uva de mesa, y eso es, lógicamente, una competencia que perjudica a todos.

No hay ningún tipo de reglamentación que procure controlar todas estas cosas anteriores. Los datos estadísticos que hemos conseguido son de lo más contradictorios, dependiendo un poco de la fuente de donde provengan, y eso también es bastante perjudicial, para manejarnos con datos realmente certeros y pensar en hacer una planificación a largo plazo, como la que supone la plantación de la viña, porque nadie planta un viñedo para cinco años.

En lo que se refiere a los mercados externos, pensando exclusivamente o específicamente en la parte de exportación, la información también es variada, tanto en lo que se refiere a precios, como a kilos exportados, tanto provenga de la OIV como de los centros de enseñanza de cada país, o de los propios centros de mercado que son en definitiva los que mueven el mundo de compra y venta.

En el año 1985, formamos una Comisión de productores de uva de mesa, con la que alcanzamos a realizar algo así como 10 o 12

reuniones muy interesantes.

Habíamos llegado a la conclusión, por los datos que manejábamos en aquel entonces, que teníamos probablemente más del 90% de la producción de Cardinal del país, un porcentaje muy significativo de la Moscatel de Hamburgo y otras variedades de alternativa que en aquel momento eran interesantes también porque los volúmenes que llegaban al mercado eran muy pequeños y nosotros teníamos gran parte de ellos, Ideal, Emperador, Dattier de Beyrouth, Jabuqui, etc. A los largo de esas reuniones con productores realmente importantes que manejan volúmenes de kilos de uvas de mesa por cierto bastante mayores de los que manejamos nosotros, se habían fijado una serie de puntos que en el año 1985 eran prioridad para esa Comisión, que lamentablemente no siguió funcionando después. La mayoría de esos puntos tienen plena vigencia hoy en día, porque lógicamente al atomizarse el esfuerzo de aquellos productores, no se pudieron lograr esos objetivos.

Algunas empresas en forma aislada y con gran esfuerzo están encaminadas a lograr algunos de esos objetivos en forma totalmente aislada y con un gran esfuerzo. Sería sumamente importante que la Cooperativa de Productores de Uva de Mesa que actualmente está por formarse o nuevas organizaciones que puedan surgir al nuclearse los productores, y creo que sería importante establecer un vínculo lo más estrecho posible entre los productores, continuaran esa línea de trabajo, ya que estamos realmente preocupados por una gran cantidad de carencias a nivel técnico, informativo; y de los técnicos de los servicios de investigación que muchas veces no tienen las herramientas adecuadas para desarrollar su trabajo experimental.

Yo estoy seguro que si logramos establecer un vínculo estrecho de investigación, podemos lograr esos objetivos que desde el año 85 hemos planteado y que tienen plena vigencia y deberían resolverse a la brevedad.

Me había referido a los sistemas de conducción erróneos que nosotros habíamos comenzado a utilizar. Uno de esos sistemas tiene una espaldera media con 1.90 metros de altura con 2,50 entre hileras, 1,40 entre plantas. Son sistemas de poda cuello doble, son dos planos superpuestos que están separados unos 35 centímetros un plano del otro. En este caso los brotes del plano inferior cubren casi totalmente los racimos de la parte del segundo plano, eso dificulta toda la parte de manejo manual de esa uva. Esta planta en particular, les aclaro porque les puede llamar la atención, el deshoje es un poco violento.

Un sistema de conducción que estamos utilizando en las plantaciones nuevas, es algo similar a lo que hoy el Ing. Spínola mostró por lira truncada abierta. La disposición de los alambres

es igual, se pretende manejar la uva en forma totalmente independiente de la parte foliar, y para nosotros tiene la doble ventaja de que los racimos no sólo nos quedan totalmente despejados de la hoja, sino que nos quedan a la altura perfecta de los ojos, de la cara del operario, que puede ver perfectamente de esa manera la mejor forma de trabajarlo, en el momento de hacer el despunte, quitar las alas, etc.

Un sistema de conducción intermedio que hicimos entre la lira truncada que estamos haciendo ahora y el primer sistema de conducción que simplemente era una espaldera común, tiene un sistema de cruceñas que van ampliándose a medida que se va avanzando en altura de la espaldera. Todos los alambres son paralelos. Aquí la Cardinal está podada a cordón rochat, en el caso anterior recordarán que yo les había hablado de cuello doble. Se logra con este sistema una mayor independencia de la uva del follaje aunque no presenta las ventajas de la lira abierta truncada, que es la que estamos haciendo ahora.

Nosotros trabajamos un racimo de Cardinal que es bastante atípico para lo que se ve en el mercado nuestro, por el tamaño que tiene (es bastante más chico), y digamos que el tamaño de grano y la uniformidad del color, también es algo bastante resaltable.

Un viñedo que visitamos en más de una oportunidad, de una colonia de japoneses Ivoití, cerca de Porto Alegre (Brasil), maneja uva para exportación; exportan mucho. Fue una de las primeras visitas que nosotros hicimos a centros que trabajan la uva de mesa como tal, ya que esta gente no tiene uva de vino; poseen cien hectáreas de uva de mesa específicamente. Con ellos, por lo menos es mi caso particular, fue que yo empecé a aprender los rudimentos del manejo de la uva de mesa, en lo que refiere a despuntes, quitado de alas, raleo de racimos. Hoy, felizmente, pude comprobar que a nosotros, no nos llevan mucha ventaja por el tipo de manejo que estamos logrando, por la cantidad de granos y por la calidad que estamos logrando. Los problemas empiezan una vez que tengo la uva madura.

3.6 DISCUSION GENERAL

Ing. Marambio

De acuerdo a lo previsto en el programa, pasaríamos a su última parte, por lo cual invito al Ing. Espinola y al Ing. Martínez a que me acompañen en la mesa, para dar participación de los asistentes.

Ing. Mercant

Yo quisiera hacer unas preguntas al Ing. Martínez y la experiencia argentina respecto a las características de exportación y comportamiento de la variedad Cereza, debido a que nosotros aquí en el país somos los únicos que tenemos una superficie importante dedicada a esta variedad. Hemos hecho experiencias de envíos al mercado de Suecia y Holanda por vía aérea, y ha tenido aceptación. Pero pruebas de conservación nos han mostrado que esta uva no tiene una muy buena conservación como para envíos por flete marítimo. Entonces a mí me gustaría que profundizara, si es posible, en la experiencia argentina en la exportación de esta variedad, ya sea si fue con flete aéreo o flete marítimo, precios obtenidos y cuál fue la experiencia y la proyección que podría tener la colocación de esta variedad en el mercado europeo o en algún otro tipo de mercado que ustedes hayan manejado.

Ing. Martínez

Justamente las consideraciones iniciales nuestras fueron sobre las posibilidades de Cereza y la principal limitante que consideramos que iba a tener era su conservación. Cereza al igual que Cardinal adolece de tener un raquis que en volumen guarda una relación muy pequeña con respecto a tamaño de grano. Nosotros en el año 1972 cuando hacíamos experiencias con el Dr. Nielsson que estuvo invitado en Mendoza, él se dio cuenta de inmediato que ese era uno de los principales problemas de Cereza, el pequeño raquis que tenía, o sea lo fino que es el raquis, y que se deteriora. Nosotros decimos que nunca hay que pasar con una variedad a más de seis horas de cosechada que ya esté fresca, que se la baje a 6 grados por lo menos, pero nunca exceder las seis horas. En Cereza tendríamos que hablar de tres horas. Una primera cosa importante: cosechar muy temprano, o de lo contrario no mandar a galpón de empaque, sino previamente mandar el cajón cosechero a frío. Esa es una cosa importante, pero al solo objeto de conservar raquis.

El otro problema grave y que aquí puede ser muy importante, es todo el control del grupo de patógenos que generan toda la problemática de podredumbre del racimo. Ustedes saben que son once

patógenos que se asocian a botritis. Nosotros normalmente hablamos de botritis, pero nos hemos dado cuenta que es un error, hay que hablar directamente de podredumbre del racimo donde interviene botritis con otros diez asociados. Es fundamental, sobre todo, los tratamientos que se hacen en floración, hasta con sistema de alarma, dar tratamientos cuando haya condiciones adecuadas y demás. Pero en lo que se refiere a floración es fundamental el tratamiento contra botritis para todas las variedades de mesa. Ustedes saben que en épocas de floración, las flores tienen un determinado nivel de azúcar, que permite el daño de botritis en ese momento, o por lo menos que se quede alojado en el rodete del grano el micelio que, luego cuando hay condiciones adecuadas se desarrolla. Lo que hay que evitar es que ese alojamiento quede trunco. Incluso hemos visto que si hacemos un tratamiento previo a floración y otro en floración, hay todavía una ventaja más. Eso es fundamental. Hoy no se puede empacar una uva con un generador de sulfuroso, pensando que el generador de sulfuroso a mí me va a evitar que la uva se me pudra. Si la uva vino con botritis, en el mejor de los casos, lo que se va a lograr es que la podredumbre no se pase de un grano al otro. Pero los granos que vienen afectados del viñedo y que no se ven, porque no se notan, se notarán a los 30 o 45 días o a los 25 días en algunos casos. En Cardinal y en Cereza es más o menos rápido. Entonces es fundamental ese tipo de tratamiento. Cuando hice la observación de la modificación del sistema de poda, había visto la razón de tener racimos más grandes, la ventaja de tener racimos más grandes es que son más gruesos, y el despunte y un poco el recorte de alas también favorece ese engrosamiento. Este año, contrario también un poco a los principios que usábamos, hemos hecho despunte previo a floración aún pensando que vamos a tener el riesgo de tener un poco más de cuaje, por lo tanto quizás tengamos un poco más de racimos y un poco más apretado el racimo. Pero ya hemos observado que ha mejorado también el raquis al hacer el despunte antes. Así que eso sería lo que le diría yo que hemos hecho para mejorar todas las condiciones de Cereza.

En cuanto a las cotizaciones en el mercado europeo, en Rotterdam, por ejemplo, hemos tenido las mismas que para Alfonso Lavallée, superando a Sultanina.

Vía marítima se estaba embarcando por el puerto de San Antonio, junto con embarques de manzana. Se cosechaba, se empacaba de inmediato en el mismo viñedo y estaba en cámara aproximadamente 4 o 5 horas. Iban los camiones llevando las uvas a la mañana, cosechadas que no pasaban los 18 o 20 grados. Cuando pasaban esa temperatura las uvas eran empacadas de inmediato, pero cargadas a un camión termo que estaba funcionando con su equipo a pleno y recién se retiraban de ese camión a la tarde con las uvas al frigorífico.

La cosecha en San Juan comenzó este año casi junto con Alfonso en los últimos días de enero y primeros días de febrero. En Mendoza se empezó a pleno la cosecha de Cereza entre el 6 y el 14 de febrero. Lo que se cosechó en marzo, también tenía el problema porque ustedes saben que nosotros ya tenemos a partir de marzo algo de rocío; eso ya empieza a afectar un poco el problema podredumbre.



MODULO II

ANALISIS DE LOS MERCADOS EXTERNOS PARA LA UVA DE MESA

MODERADOR: Rosario Medero



1. EL MERCADO MUNDIAL DE LA UVA DE MESA Y LA EXPERIENCIA DE CHILE

Raimundo Correa(*)

Quiero agradecer en forma muy especial al I.I.C.A., que nos ha brindado la oportunidad tan valiosa de poder explicar un poco que es lo que hemos hecho en uva de mesa en Chile y, por supuesto, compartir dentro del cono sur las inquietudes, los problemas, los desafíos que significa el poder entregar al hemisferio norte, durante el invierno, aquellos déficits de fruta fresca, y en especial, uva de mesa, que, en el fondo, se convierten en la alternativa que tiene ese hemisferio para poder suplir la demanda creciente.

He querido primero dar un vistazo de lo que es el negocio de la uva de mesa en el mundo para después empezar a desarrollar cual fue la problemática que movió a Chile y los problemas que hemos ido encontrando, que no son pocos.

El mundo desarrollado occidental empieza a sufrir un cambio muy serio a partir de la década del 70 en su dieta alimenticia, motivado, principalmente por las razones de salud conocidas, aunque los médicos se sorprenden de que la primer causa de mortalidad en el mundo son las enfermedades cardiovasculares. Inician una ofensiva contra los productos grasos y a su vez una recomendación muy seria de incluir fibra en todas las dietas alimenticias. Y esto empieza a transformar tal vez, en Estados Unidos, la mentalidad del consumidor, que muy preocupado y muy sensible a todos estos problemas médicos, empieza a buscar en alimentos naturales cambiar su sistema: deja a un lado, tal vez, la famosa hamburguesa y empieza a tratar de comer fruta, porque le proporciona además, fuera de fibra, una serie de vitaminas, es fácil de consumir, bonita, de buen aspecto, tiene buen color, olor, sabor, aroma. Y curiosamente este cambio se empieza a producir, tal vez propiciado por los médicos, a quienes los productores de fruta hemos agradecido en forma muy pública.

Esta transformación va llevando a desarrollar expectativas muy curiosas, porque se topan los productores del hemisferio norte

(*) Ing. Agr. Vicepresidente Ejecutivo de la Federación de Productores de Frutas de Chile (FEDEFruta)

con un problema bastante serio de comercialización. Ellos ven que, si bien es cierto, pueden abastecer durante los años o los períodos del año en que tienen producción propia, el hecho de que un producto salga del supermercado, pierde su lugar, y la dueña de casa no lo encuentra cuando no está, sin duda lo saca de su lista diaria de compra. Y eso significa una pérdida en el mercado consumidor muy seria, porque no está seguro si va a encontrar o no va a encontrar esa fruta.

Es así como ese mundo empieza a importar. Según F.A.O. al año 1987, ha importado en uva de mesa 1.380.000 toneladas, de las cuales Chile está aportando el 16,8%; está Italia aportando a los países de la C.E.E. casi el 34%; y el resto dividido en alrededor de 10 países que tienen porcentajes que van del 8% hasta el 3%, entre los cuales están España, Turquía, Grecia, Chipre, Marruecos y algunos otros que se me olvidan. Una pequeña producción está saliendo de Sudáfrica, y en el hemisferio sur, además Nueva Zelanda tiene un programa de producción para el mercado del Lejano Oriente, y algunos esfuerzos que están haciendo con mucho éxito Argentina, Brasil y espero que Uruguay. Esta situación del mercado mundial, ha transformado la mentalidad de los consumidores en Estados Unidos, para llegar a sextuplicar, en un período de 20 años, el consumo per cápita de uva de mesa. Los esfuerzos que hizo una empresa de California que fue el ente que agrupó a los productores de uva de mesa en Estados Unidos, con una campaña publicitaria absolutamente destacable en el mundo llevaron a que, hoy día esté gastando más de 9 millones de dólares en forma directa, en la campaña para mantener este nivel de consumo que alcanza un poco más de 4 kilos por habitante al año (era 1/2 kilo en el año '70), metiendo en la televisión su producto y diciendo que es un snack natural, que hace muy bien y que no tiene pepa y por lo tanto no engorda, la mujer se va a ver estupenda y las figuras van a estar cada vez más bonitas, etc, etc. Todos los beneficios que tiene el consumo de fruta empieza a transformar toda la mentalidad del pueblo norteamericano y nosotros vemos que por cada libra que aumenta per cápita de consumo, debemos entregar a ese mercado 12 millones de cajas de uva. Entonces los volúmenes empiezan a crecer y el mundo empieza a recibir este mensaje de los norteamericanos vía el cine, vía las personalidades, y los artistas que dicen: "señores consuman fruta", y le preguntan a las artistas más estupendas y dicen que comen lechugas un poco a la hora del almuerzo, y así se mantienen muy bien y con muy buena figura, etc. Es toda una ofensiva publicitaria muy interesante, que yo creo que tal vez empieza a despertar a nosotros muy tarde, del uso de la publicidad para poder entregar un producto.

Estas importaciones, como les digo, obligan a los países del hemisferio norte, a mantener abastecido durante el invierno (a pesar de que hay mucha gente que opina por qué come fruta fresca la gente cuando está con dos metros de nieve, pero es un hecho

evidente que es así), entonces dicen tenemos que buscar fuentes de abastecimiento permanente, con el objeto de que el producto sea de lista, y esté permanentemente en el listado de la dueña de casa cuando va al supermercado, y que cuando diga uva de mesa sí, exista aunque de todos modos sea norteamericana en un período o importada en la estación contraria.

Curiosamente los países latinoamericanos, se ven enfrentados también a un problema bastante serio al desencadenarse esta revolución verde de los rubros tradicionales, aumentan, ustedes saben, los rendimientos unitarios, dijéramos por hectárea, de la mayoría de los cultivos tradicionales en forma sorprendente, y esto lleva a que el mundo desarrollado genere una agricultura que los alimentos sobren cada vez más, y como son alimentos no perecibles pueden almacenarse, y como pueden almacenarse, pueden mantener o regular los precios. Eso Uds. lo han sufrido tanto, sobre todo en países como Uds. granjeros y ganaderos.

La gracia de la fruta es que no puede almacenarse, y es tal vez la ventaja comparativa del hemisferio sur, y que no va a tener competencia jamás, porque a medida que aumenta la tecnología y la investigación para alargar los períodos de vida, o acortar la senectud de la fruta, los resultados son relativamente pobres, salvo en muy pocas y contadas especies, y en el resto incluso han tenido resultados negativos. El problema del frescor de la fruta, de la sensación de que es algo natural y perfectamente sano, está creciendo cada vez más y la gente exige la fruta guardada en el frigorífico en el menor tiempo posible.

Estos mercados, como les digo, empiezan a crecer, fundamentalmente en Estados Unidos, con un aumento de demanda muy serio. Europa comienza a recibir toda esta influencia del problema médico y empieza a variar su dieta, y así sobran grandes stocks de productos grasos o energéticos.

Se empieza a vislumbrar un cambio en algunos países de América Latina, especialmente en la zona del Caribe, y por último vamos a ver que Medio Oriente gracias a su poder económico proveniente del petróleo, también está interesado en aumentar su consumo de frutas y otros alimentos, porque está variando su ingreso. Y tenemos el Lejano Oriente, un mercado sumamente difícil y complicado que vamos a explicar a ustedes lo que ha sido por lo menos nuestra experiencia, que a pesar de una tradición milenaria de consumo de arroz, pescado y otros alimentos de ese tipo, empieza también a buscar frutas y verduras, que constituyen de por sí productos de lujo, tan de lujo que algunos productores que estaban en Japón la semana pasada nos contaban que un melón Cantalú, costaba \$ 18.000 chilenos; N\$ 24.000, un melón. Sin duda es un artículo de lujo.

Nosotros creemos que este mercado en la medida que se va acercando al hemisferio sur, va a ir cambiando la estrategia de ser de lujo a un consumo más habitual. Este constituye un mercado muy importante, que tiene aproximadamente unos 800 millones de habitantes, un ingreso per cápita promedio de algo más de 16.000 US\$, con algo que es muy fundamental: primero, comen todos los días. Segundo, no tienen hambre. Y tercero, la proporción (y esto lo pueden corroborar las dueñas de casa) que gasta una dueña de casa en comprar frutas y verduras, en el pedido del supermercado, es relativamente baja, está cercana al 10%. Esto curiosamente sucede en todos los países del mundo menos en Japón, por supuesto.

Así vemos que el hemisferio norte, se nos transforma a nosotros en el mejor mercado del mundo, nos guste o no, como decía un Ex-Ministro de Agricultura de Canadá que me tocó conversar con él en Estados Unidos, porque aquí hay un problema que tenemos que decidir dónde van a comprarnos en forma más rentable, o nos van a pagar mejor por nuestros productos. Sin duda los mercados del hemisferio norte son los que tenemos que cuidar, nos guste o no. Yo creo que por muchas razones no nos gustan, pero los tenemos que reconocer como los mejores del mundo.

Junto con esto viene el desafío técnico donde el hombre para poder llegar al hemisferio norte, tiene que empezar a mejorar todo su sistema de infraestructura post cosecha, situación complicadísima en uva de mesa, que va a explicar el Dr. Berger, y todo el sistema de transporte donde se empieza a sufrir una revolución.

Nosotros estábamos en Estados Unidos en forma normal en un liner, buque que iba haciendo escala en alrededor de 27 días, cosa que nuestro producto, la uva, sufría bastante; llegaba en condiciones bastante difíciles a pesar de las cámaras frigoríficas. Hoy en día estamos llegando en 11 días. Los buques, curiosamente, estaban contruidos para un tamaño de unos 130 ó 150 mil pies cúbicos, lo que aportaba capacidad en cajas de uva, de alrededor de 180 o 200 mil cajas de uva. Hoy día los buques que se construyen entregan 630.000 pies cúbicos, los maneja la misma tripulación o a veces menos que antes. Están provistos de todos los equipos de computación. El gasto de combustible es un poco mayor por el volumen, pero llevan 700.000 cajas de uvas.

Esta revolución en el transporte, obliga también a los puertos a un sistema de máxima eficiencia, y obliga a los recibidores o a los comerciantes a tener una distribución sumamente fluida, fácil, porque nosotros llegamos en invierno, cuando ellos están muchas veces con temperaturas muy fuertes, bajo cero (7 grados bajo cero es normal en Filadelfia en enero) y hoy día hasta de 14, 15 grados bajo cero, un palet de uva expuesto al viento o fuera de la cámara del buque se va a congelar en 2 o 3

horas. Y eso se pierde todo. La uva congelada, ustedes saben que en ese sistema y tan lento, va a reventar, no tiene ningún valor comercial y ahí tiene el serio problema de quienes hicieron el esfuerzo de producirla y arriesgaron todos los costos por alcanzar esos países de destino. Lo ha hecho el productor, pero el sistema de venta es a libre consignación, sólo hay un 5% o un 3% de venta en firme que se llama, donde la compran al productor y el exportador la toma y la envía a los mercados de destino. En el caso de la uva de mesa es muy raro que ocurra; quien se consigue un contrato en firme, es una cosa muy especial. Y lógicamente éste riesgo donde uno ha invertido una suma bastante importante de dinero para poder llegar al mercado de destino, debe ser muy cuidado para que alcance llegar al consumidor tal como nosotros pensamos que debe llegar, y ese consumidor aceptarla como un producto tan bueno o mejor que el que se está acostumbrado a comer en su temporada, con el objeto de mantener este nivel en el consumo per cápita que es lo que nos preocupa. El hueco en el supermercado es sumamente importante, el espacio, porque cuando no está la uva la van a usar con piñas, plátanos, mangos, guayabas, con 20.000 cosas nuevas que están saliendo y lógicamente nos van a desplazar. Nosotros teníamos que estar presentes, e incluso muchas veces a costa del sacrificio económico de los productores, porque no todas las veces nuestras cajas de uvas se venden sobre el precio de costo.

Por último, en este aspecto mundial, este gran mercado sigue creciendo, y eso es muy importante destacarlo ya que no tenemos límites fijos. Estados Unidos en este minuto habla de un poco menos de 4 kg. por habitante al año, pero en plátanos está consumiendo 11. Entonces los californianos nos decían, nosotros nos preguntamos por qué no 10 kg. de uva.

Hemos visto que hay países que tienen un alto consumo de fruta y en especial de uva, pero otros están aún muy bajos, Inglaterra por ejemplo, que tiene un bajísimo consumo de uva per cápita. No la producen ellos, la importan toda, tanto de Italia durante su verano, y del hemisferio sur durante el invierno. Pero es un mercado que se puede expandir enormemente. O sea, Europa también está en crecimiento, aunque es más difícil, más lento, porque este cambio de hábito de consumo, sacarle al europeo el postre, que normalmente era una torta, o un pastel, o un kujian, o un pie, o etc., cuesta mucho, pero en contra de la gordura, lo estamos logrando. Entonces tenemos una perspectiva de mercado interesantísima, y hay algunos países que de ser subdesarrollados o en desarrollo que llaman hoy día, pasan a ser desarrollados o muy desarrollados, sobredesarrollados, como en el caso de Japón, de Taiwán, de Corea, donde se forman núcleos de consumidores muy importantes, y que por espacio físico o porque están dedicados a otras labores más rentables, no tienen producción agrícola suficiente, y tienen que importar además. Entonces el Lejano

Oriente, es un desafío importante para el hemisferio sur.

Lo otro importante, es que los países que están en el hemisferio sur son muy pocos afortunadamente, y que tienen relativas condiciones, diríamos agroecológicas, para producir este tipo de frutas subtropicales. Ante esta crisis de los cultivos tradicionales, también el trópico empieza a despertar, se les va el suelo, la caña de azúcar, el cultivo de la caña, y empiezan a decir: "señores qué hago con mi tierra. La ganadería no está buena, los cultivos tradicionales no están buenos, voy a plantar". Y se ponen a plantar una serie de frutas tropicales que hoy día están invadiendo al mundo, a una velocidad muy lenta, si se quiere en volumen, pero con una gran penetración en la curiosidad de la dueña de casa, donde dice: "oye, yo nunca he comido maracuyá, voy a probarlo". Cuando esa señora compró 2 kg. de maracuyá, dejó de llevar 1 kg. de duraznos o 2 kg. de uvas. Lógicamente es competencia para nosotros. La vemos la competencia con bastante seriedad. Hay mucha fruta hoy día, yo les podría leer una lista de más de treinta especies que ni las conozco, ni de vista, pero que están presentes en todos los mercados del mundo, lo que nosotros hemos llamado "el exotismo de la fruta", que es muy vendible. Hay gente que está tomándose los tragos con jugo de lima, hay otros que les gusta el maracuyá. Se comen mangos en todas partes del mundo, una fruta que está prácticamente restringida en la zona andina de Perú y Bolivia. Y así, está la papaya, el babaco, el lichi, la feioa, etc., y entre ellos el kiwi. Si son perecibles, estamos salvados, porque lógicamente no se pueden stockear, no nos van a poner cuotas restrictivas por las producciones locales, y vamos a complementarnos con este inmenso mercado de los 800 millones de habitantes, que yo les digo, que a lo mejor ayer eran 800 y hoy día son 820, porque van creciendo a una velocidad muy importante, no sólo en el número de habitantes, sino en la disponibilidad de ingresos que tienen.

Es mucho más importante, me decía un embajador de Egipto en Chile, no los 100 millones de habitantes que tiene el mundo árabe, sino la cantidad de dólares que tiene esta gente en el bolsillo para comprar frutas y verduras, o lo que le vayan a vender, que es un problema de inversión. Nosotros pensamos que esta situación se va a seguir dando. Estamos trabajando ya en Japón, afortunadamente un año y hemos hecho una ofensiva en Corea este año, mercado difícilísimo, donde no ha entrado ni Estados Unidos; y estábamos en Taiwán, que por razones de índole de balance de pago de Taiwán, se cerró a las importaciones, salvo con Estados Unidos por una lógica presión. También estamos en Singapur, en Hong Kong, hemos llegado a Filipinas; estamos trabajando en Tahití, una novedad para nosotros, pero aprovechando que queda en el truck del viaje, es un mercado interesante, el turista es un gran consumidor de fruta, y Tahití no produce nada, lo importa todo. Y así, yo creo que hay que buscar todos los mercados que existan, pero trabajar

con los mejores, porque los malos, llevan a un esfuerzo tremendo de introducción y no nos van a pagar lo que nosotros hemos gastado para poder llegar a ellos.

Si bien es cierto la distancia, por estar en el hemisferio sur a veces nos favorece. En el caso del transporte marítimo nos desfavorece, y este año como todos ustedes saben, el transporte marítimo por una crisis de oferta de naves, ha tenido un alza tremendamente importante, alrededor de un 23 a un 24%, en circunstancias en que ha bajado el petróleo. Entonces nosotros decimos: qué cosa más inexplicable, el petróleo lo compraban el año pasado a 15 U\$S el barril, hoy día lo compran a 10.25 U\$S y los fletes suben un 20%, y cuando uno habla con el capitán de la nave, le dice: "mire el petróleo es el 60% de mi componente de costo, entonces debiera haber bajado por lo menos un 12%" y curiosamente subió un 23 por una falta de disponibilidad de buques.

Sé que Argentina ha tenido que pagar muy caro hoy día, el pasaje de sus manzanas a Europa. Nosotros también las vamos a pagar bien caras. La caja de uva hoy día a Estados Unidos, está pagando alrededor de 2.60 U\$S, nada más que en pasaje; la caja que se vende con suerte, a 10 U\$S allá. Entonces el componente flete es tremendamente impactante.

¿Qué le pasa a Chile frente a este desafío un poco desordenado que he descripto y qué le pasa al mundo? Nosotros nos dimos cuenta, que si bien Chile mantiene desde su creación algunas condiciones bastante especiales para la producción de fruta fresca, y de hecho hace más de 60 años que estamos exportando algunas pequeñas cantidades de frutas y hortalizas, especialmente a Estados Unidos, como que se había mantenido retenido, a lo mejor una influencia estatal, de no fomento a las exportaciones, por un sistema de protección a la producción propia, y además algo muy serio que era en fruticultura, la inseguridad de la propiedad privada. Nosotros sufrimos cambios políticos por todos conocidos. En la década del 70', prácticamente el sector agrícola fue llevado u obligado a trabajar en cultivos tradicionales, porque nadie hacía una plantación para 30 años de plazo, porque le podían quitar la propiedad. Y eso retuvo, incluso disminuyó la superficie plantada de Chile, en algunas especies en forma importante. Incluso nos salimos de mercados por no tener productos, y no abastecíamos siquiera al mercado interno.

Entonces, a nuestro juicio Chile en el año 73' se vio enfrentando primero a esta alternativa de abastecer el mundo, y exigió al sector frutícola, y en especial al productor de uva de mesa, condiciones o pilares que son fundamentales para nosotros en fruticultura: la seguridad ante la propiedad privada, la apertura a los mercados internacionales. En esto es medio complicado o más que complicado y complejo, bajar los aranceles, entrar a competir.

Y al bajar los aranceles, aceptar o poder decir con absoluta autoridad: "señor, yo bajé mis aranceles para las importaciones, comerciemos, y usted no me ponga aranceles proteccionistas para mis exportaciones". Es una de las formas, tal vez la más eficiente, de poder abrirse al comercio exterior, pero tal vez la más difícil, o la más dura, porque lleva al sector frutícola a competir con el mundo, muchas veces en condiciones realmente desleales de todo el mundo, y no hay lugar donde no se hable contra el proteccionismo. Pero no sé quien es capaz de lanzar la primera piedra, porque todos, de alguna forma u otra, están protegiendo ya sea los cultivos tradicionales o determinados sectores de la agricultura, que yo también entiendo que necesitan protección, por lo cíclico de sus precios.

En el caso de la fruticultura, nosotros tenemos que romper esta barrera que nos separa de estos países, donde para poderles vender, tenemos que abrirnos y así se hace una política aperturista que ha dado a mi juicio de extraordinarios resultados, porque fuera de obligarnos a comerciar con todo el mundo, nos obligó a ser tremendamente eficientes para poder comerciar en buenas condiciones.

Además de la seguridad y la apertura, el tercer pilar fundamental, y aquí quiero que me entiendan bien, es que el rol del Estado en la parte producción y comercialización, no debe existir o debe ser mínimo, absolutamente accesorio. Me explico un poco. Nosotros creemos que la producción de uva de mesa es, o requiere una tecnología avanzadísima, y un esfuerzo en capital tremendo.

Implantar hoy día una hectárea de uva de mesa, si no me equivoco, debe estar cerca de los 6.000 U\$S por hectárea. Sólo ponerlas encima de la tierra. Requiere preparación, incluso del personal, capacitar, etc., todo un apoyo tecnológico en cuanto a pesticidas, herbicidas. Estamos siendo atacados hoy día por todo el mundo, referente a los residuos de pesticidas. Tenemos que emplear productos que se degradan, que son, podríamos llamar, perfectamente sanos, y asegurarle al consumidor que va a comprar algo muy sano. Entonces el rol del Estado, en la medida que tiene una tuición en el problema comercial, distorsiona el negocio. Y lo distorsiona muchas veces, sin la suficiente agilidad que debemos tener para poder acceder, a una demanda insatisfactoria en un momento dado, o a retener nuestro producto y no tiene el dinero para pagarnos.

A nosotros se nos han restringido algunos mercados en fruta fresca de Latinoamérica en forma muy seria (Colombia, Venezuela) donde teníamos colocadas algunas manzanas y no tuvieron dinero para comprarnos, y tuvimos que buscar alternativas. Y en la medida en que está el Estado interviniendo, el esfuerzo no es tan ágil,

no es tan rápido como para reaccionar y se puede perder mucho dinero.

El Estado per sé, entrega algún sistema de proteccionismo hacia el agricultor, o el agricultor, diríamos de otra forma, cede parte del riesgo del negocio al Estado. Y eso nos lleva a que, por ejemplo, la publicidad la haga el Estado porque es una labor nacional; la investigación, sea labor del Estado, "yo no investigo ni gasto nada, porque es labor del Estado", y la información, "a no, toda la información la tiene que mantener actualizada porque es labor del Estado". Entonces nos vamos quedando con lo que nosotros llamamos "el papá fisco", nos acostumbra o nos mal acostumbra, a que nuestra libertad para desarrollar nuestro negocio empresarial, se vea conculcada de alguna forma por la actividad del Estado.

Hoy día en el mundo, las organizaciones mixtas (las llaman mixtas aunque cuando está el Estado participando con el 50%, de todos modos él es mayoritario, en el sistema de board, tan comentado en Sudáfrica, Nueva Zelanda, Australia), están en crisis. Sudáfrica acaba de desarmar su board en agosto, y transforma al board en una empresa que es una sociedad anónima, donde son los productores propietarios de acuerdo al número de caja, el número de acciones que tienen en la empresa. Pero es una empresa, una sociedad anónima común y corriente, y tiene la libertad, el productor sudafricano hoy día, de ir a Europa y vender donde quiera su fruta, con quien quiera, y no unificado en una sola mano como era el board, que también da una serie de ventajas, pero que la experiencia de éstos países que han venido a conversar con nosotros, nos está transformando un poco la idea de que las pérdidas que ellos han sufrido, tanto de mercado como de precios, la falta de ductibilidad para negociar, por trabajar con grandes volúmenes, muchas veces se ha traducido en un mal resultado económico.

La semana pasada, estaban los productores de Nueva Zelanda, también peleando con el Gobierno para que los soltaran, en el rubro kiwi, por haber tenido una temporada muy mala. Muchos productores están en una situación sumamente difícil, afrontando los pagos de sus obligaciones por el kiwi.

O sea, el rol del Estado, absoluta y totalmente accesorio, no mezclándose en nada en lo que es el negocio de la exportación. Nosotros exportamos a los países y a los recibidores que queramos, como queramos, y donde queramos. Si vamos a ganar o vamos a perder, es un problema nuestro. Surge inmediatamente el problema de la calidad, que se dice que es responsabilidad del país. Una fruta mala, desprestigia al país. Es un tema muy extenso tal vez, para tratarlo en un día, porque no nos hemos podido poner de acuerdo. Pero los productores pensamos que la calidad, si bien es

cierto es una condición fundamental para ganar un mercado, y tal vez la llave más importante, va más al convencimiento del productor a que produzca calidad de exportación, o la máxima, y ustedes tienen un ejemplo tremendo en carnes. Yo creo que no hay carne mejor en el mundo que la de ustedes, porque el productor se preocupó junto con el frigorífico, de lograr la máxima eficiencia en carne.

En fruta pasa un poco lo mismo. Si a nosotros nos ponen veinte controles del Estado obligatorios, los veinte controles son posibles porque trabajan en base a muestras, de engañarse o engañar al público consumidor, pues "saqué una caja, la ví que estaba bonita, la metí y dije, esta partida de 2.000 cajas que hay detrás está perfecta". Y tienen otro grave defecto en el caso de las frutas perecibles, como la uva de mesa. Nosotros calificamos una uva de mesa en el momento que está al costado del buque y le faltan 14 o 15 días, en el caso de Estados Unidos, y alrededor de 22 a 23 días en el caso de Europa, para que esa uva sea consumida por un cliente. Entonces la condición de un producto vivo, de alta perecibilidad, hoy puede ser perfecta.

Nuestros controles nos indican que el 2,8% de lo que revisamos, habiendo revisado 18 millones de cajas de uva, estaba bajo norma. Pero por el 2,8%, nosotros impusimos un control a ese 97% de los productores que trabajaron extraordinariamente bien. Produjeron lo mejor, porque nada fue desechable y les costó carón el servicio, lo demoraron, y tuvieron una serie de problemas. Entonces vamos más en calidad, a crear la conciencia en el productor, que los mercados se ganan por calidad, pero va a depender exclusivamente del esfuerzo que haga él.

Hay una parte del negocio que no la maneja. Porque embarcó y el buque zarpó, y si se demora, o si la cámara frigorífica no fue bien atendida por el oficial frigorífico, o tuvo un percance, o demoras en el Canal de Panamá, o etc., miles de imponderables que tiene la navegación marítima, son responsabilidad de la nave, y una vez que llega al puerto, por ejemplo, como estaba lloviendo, pararon la descarga, la pusieron a frío, la metieron a bodega calefaccionada, se heló o no se heló, adónde la distribuyeron, se fue en un camión, se dio vuelta ese camión, no se dio vuelta, están las carreteras heladas. Hay una serie de problemas de este tipo, que no son responsabilidad del productor, pero todavía el productor no ha vendido su fruta, y esos riesgos los está asumiendo. Cuando llega esa fruta al supermercado, por supuesto que la revisa el encargado de compras, que es gente extraordinariamente capaz, yo digo de una capacidad pero más que humana, porque les basta con sacar 3, 4 cajas y decir: "señor, yo pago por este producto 13, 12, 10, 7 U\$S, porque sé que lo voy a vender en el doble o en un 40% más caro. Esa posibilidad de un supermercado, que compra un producto que lleva 15 días desde que

se cortó de la mata, o 16, y se arriesga a tenerlo unos 2 o 3 días metido ahí en un supermercado muy moderno, muy bonito, pero si la gente no se lo compra, lo tiene que botar, porque no hay otra alternativa. Eso yo lo encuentro heroico.

Pero ahí recién se produce lo que nosotros hemos dicho: la compraventa. El productor sabe a cómo vendió su caja. El receptor toma este dinero, que afortunadamente se entrega en un plazo máximo de 21 días, y empieza a descontar todos los gastos en que incurrió, para que esa caja llegara a ese supermercado y se descuentan todos los gastos de transporte, vienen acá los gastos de las exportadoras que dieron una serie de servicios, materiales, etc., y lo que quedó, se lo entregan al productor. El Sr. Bernardo Salas, es productor, les va a explicar tal vez, qué es lo que le quedó al productor.

Pero son cifras muy fluctuantes, períodos buenos y malos, años buenos y malos, incluso pésimos. Hay gente que ha perdido mucho dinero; es un negocio tremendamente arriesgado, y el riesgo lo asumió el productor sin manejar los hilos o lo imponderable, porque desgraciadamente todavía es así. Yo soy partidario de decir que por culpa del productor se asume tanto riesgo, porque no se ha organizado. Como advertencia, ya que ustedes están pensando en entrar en este sistema: es básica la organización de los productores. Porque hay muchos servicios que no podemos controlar en forma unitaria.

Yo no puedo ir a Estados Unidos a ver 15.000 cajas de uvas, porque lo que me gasté en el pasaje, a lo mejor era la utilidad del negocio. Pero si tenemos un visor que nos ve a 10 o a 20 productores 1 millón de cajas de uvas, vamos a poder solventar los costos de este señor. Nosotros pensamos que si el productor está bien informado, es mil veces preferible que esa cantidad de productores bien informados tome las decisiones, a que las tome un funcionario que puede estar muy bien informado, pero no conoce la realidad del productor en detalle. Hay productores, hay zonas, hay regiones, hay valles, que tienen problemas total y absolutamente diferentes en uva de mesa, que los otros. Un productor de uva de Copia, no tiene nada que ver con un productor de uva de Curicó, a pesar de que producen lo mismo, incluso la misma variedad. Las condiciones de mercado, cómo las venden, cuál fue el riesgo, a uno le llueve, al otro no, etc., se deshidrata el escobajo, no se deshidrata.

Un asunto del Estado que yo creo que también es muy importante, es el aspecto sanitario. El resguardo sanitario de un Estado asfixiante, va a ser la primera carta que uno tiene que jugar obligatoriamente, para abrirlo. Hoy día, todos los mercados usan la herramienta sanitaria para poder liberarse del problema que es un proteccionismo económico, y esta barrera sanitaria es

infranqueable. Tenemos casos espectaculares como países con problema de mosca de la fruta, por ejemplo, que son intransigentes en no aceptar importaciones de zonas con mosca de la fruta. Y así un montón de barreras sanitarias: el SO₂, que los residuos de pesticida, que la mosca tal, que el insecto cual, el "cuarentenismo" que llamamos nosotros, cuando la gente se enferma de este asunto de las cuarentenas. En ese sentido, Chile también tiene que ser muy consecuente. Somos sumamente exigentes para que no se nos introduzcan plagas, por lo tanto importamos, o tratamos de importar el mínimo posible en material vegetal. Hoy día está prohibida incluso, la importación de plantas enraizadas, estamos aceptando exclusivamente material vegetal, tanto púas, yemas o esquejes, o todo material in vitro, que nos ha dado una solución sanitaria bastante importante. Pero tenemos que realizar una ofensiva permanente, ante los mercados que queremos conquistar, para decirles: "señores, tenemos el país más sano posible, no tenemos toda esta serie de enfermedades que usted me nombra, y podemos acceder a su mercado, y digamos con qué tratamiento". Y empiezan los tratamiento de frío, las fumigaciones, que a mi el damasco no me acepta las fumigaciones, y que la uva me la mancha, y que se me blanquea y etc.

Entonces viene toda una problemática sumamente seria en la parte técnica, de defenderse de este estado sanitario. Por eso el Estado tiene un papel sumamente importante que cumplir, en mantener y optimizar la sanidad de estos países que se abren a los mercados mundiales.

Los resultados de Chile: en el año 73' nosotros teníamos 46.000 hectáreas plantadas de frutales, y exportábamos 15 millones de U\$S en fruta. Hoy día tenemos 150.000 hectáreas plantadas, estamos exportando 720 millones de U\$S en fruta. El producto comercial agrícola en el año 73', era de 64 millones de U\$S, hoy día es 1350 millones de U\$S; nosotros le llamamos silo agropecuario, está metida la madera. Hoy día estamos en 42 países y exportando más de 90 especies diferentes de frutas u hortalizas.

Dentro de las necesidades básicas, el productor primero debe organizarse, tener una organización fuerte que pese, tanto en las decisiones del Gobierno como en las decisiones comerciales que se adoptan. Porque tiene que desarrollar una serie de labores, que en conjunto las va a poder desarrollar, y que por el individualismo típico que tiene el productor agrícola en todo el mundo, porque no es un problema de nosotros, y no nos digamos que somos latinos en eso, no lo ha conseguido aún. En la parte información, nosotros nos encontramos con la tragedia de que no teníamos idea cuánto teníamos plantado, qué variedades, dónde, qué edad tenían, cuál era la densidad. Llevábamos una estadística así, medio al ojímetro que le llamamos nosotros, de cuánto está plantado. Afortunadamente logramos el Catastro frutícola, que es un esfuerzo tremendo hecho

en conjunto, por el sector privado con el fiscal. El privado, todavía no podría decir muy convencido de este esfuerzo, de la importancia de tener el dato, para tomar mejor sus decisiones; pero en fin, algo aportó. Nos sentimos codueños del Catastro y hoy día es posible saber hasta ese detalle y con un sistema de reinformación, o de retroalimentación a los computadores, mediante un muestreo que permite mantenerlo relativamente actualizado, con un error del 3% aproximadamente.

Pero la información es básica, no sólo de lo que está plantado, sino además de todo lo que viene detrás. Una información transparente de los precios, de los costos, de qué pasa en el mercado navegnero, por qué los fletes subieron, qué le pasa al señor que está comprando envases. Nosotros sufrimos mucho porque somos grandes productores de celulosa y de madera, y como estamos con precios internacionales, nos acaba de subir la caja un 12%. Entonces los madereros nos dicen: "oye, si para mí el peor negocio del mundo es hacer cajas de uva, yo prefiero vender a Japón o a Corea esta madera". Tenemos que aceptar esta alza internacional que nos produce, en nuestros productos, una propia competitividad. Toda esta información necesita un organismo que la recolecte, la procese y la difunda. Individualmente a ese productor, sin duda le va a costar mucho, más tiempo todavía de horas de lectura y de información, para poder tener lo básico o lo extractable y así tomar mejor su decisión. Eso se logra si los productores están organizados, porque se les presta un servicio común.

Lo otro es la investigación. Creemos que tenemos que aportar nosotros a los organismos que están investigando parte del costo de la investigación, para que investiguen lo que a nosotros nos interesa, o necesitamos. Si uno analiza las memorias de los Ing. Agrónomos, por lo menos en nuestras Universidades, muchos temas no tienen relevancia, o la necesidad o la urgencia en investigación que el sector productor requiere, o no se están haciendo, por falta de medios que es la limitante de todo el sistema de investigación.

Nosotros podemos importar tecnología, y de hecho lo hemos hecho en forma bastante exagerada. Siempre California dice, "nosotros somos los mejores profesores de la uva de mesa, pero ustedes los mejores alumnos; aprendieron más que nosotros". La investigación comprada o traída, no es lo mismo. Porque no se producen las mismas condiciones y muchas veces hay resultados que son hasta bastante discutibles. Entonces esto de estar trayendo o importando tecnología, o muchas veces robando tecnología, porque también aprovechamos de ir a todos los Seminarios y pescar todo lo posible que hay de novedoso, a veces nos sirve, la gran mayoría de las veces, pero cuando tenemos un problema netamente chileno, no lo podemos resolver, porque no tenemos una investigación que respalde la experiencia chilena.

Ahí yo creo que tenemos que hacer mucho, y va el esfuerzo organizado de los productores. Investigar no es tan caro, si lo distribuimos por caja. Un punto muy importante que nosotros consideramos que estamos muy atrasados y lo reconocemos, es la promoción. Los productores venimos insistiendo hace 3 años, ya en forma perentoria, la necesidad de una ofensiva publicitaria en los principales mercados, y no hemos podido convencer a los exportadores. Ese asunto todavía no va bien.

Tenemos una pequeña campaña en Estados Unidos que se disuelve, en el fondo, es sal y agua, porque en publicidad hay un gasto mínimo, de acuerdo al tamaño del mercado y de acuerdo al sector que uno quiere atacar. Si nosotros queremos ir al consumidor, para que aumente ese consumo per cápita que tiene un efecto multiplicador tan extraordinario para los volúmenes nuestros, tenemos que incentivarlo en forma directa, y si hay que ir a la televisión, debemos ir a la televisión. Nosotros estamos yendo a unos avisitos en los diarios en blanco y negro, y otros avisitos en las radios, que nadie los oye, porque los americanos cuando empieza la tanda de avisos, cambian inmediatamente a otra donde haya música. Entonces estamos a lo mejor botando una cantidad de dinero importante, cerca de un millón de dólares, porque no nos hemos puesto de acuerdo del tamaño con que tenemos que hacer el despegue o la ofensiva publicitaria que necesitamos. No hacemos nada en Europa, Japón, Medio Oriente, Corea, Taiwán; no estamos creando la necesidad de que la gente coma fruta.

Sí ustedes hoy día almorzaron o desayunaron en la mañana, casi ningún producto de los que se comieron está exento de publicidad, salvo que hubieran comido fruta chilena. Pero, curiosamente, nosotros no hemos hecho el esfuerzo necesario, por lo tanto, cuando tenemos una baja de precios, somos directamente responsables, tal vez, porque no hemos trabajado el mercado en buena forma. Nosotros somos agrónomos y nos preocupamos mucho en producir, de que la fruta sea preciosa, grande, sana, perfecta. Pero cuando no la sabemos vender, del éxito puede venir el fracaso, porque estamos muy cerca, y el porcentaje de riesgo es sumamente alto y sumamente complejo. Entonces tenemos que crear una demanda, o un foco de demanda tal, que estemos seguros que ese producto se va a vender y en los precios estimados, para por lo menos salvar los costos.

Hoy día el Sr. Ralph Schneider en Estados Unidos, el mismo que casi destruye la General Motors, es el defensor del consumidor. Está dirigiendo una ofensiva con 10 millones de dólares de capital, contra la uva de mesa que envenena, por los residuos: "señora, si quiere envenenar a usted y a todos sus hijos, compre uva de mesa".

Schneider es muy potente, y muy inteligente. Yo creo que hay

que tenerle miedo. Pero en esta campaña se buscó un objetivo para cambiar una situación en que productores de fruta o de uva de mesa de Chile, están siendo afectados. Nosotros tenemos que demostrar que nuestro producto está sano, que no tiene residuos de pesticidas, que nadie se va a morir, no van a tener cáncer, ni los niños les van a salir deformes, etc., como estos señores están tratando de contarnos. En este sentido, creo que todos los países del mundo, de una forma u otra, están sintiendo este impacto de que el producto que tienen que vender, es absolutamente sano. De ahí que la industria química, debe ser tremendamente eficiente a su vez, en lograr productos lo menos nocivos posible, para que compatibilicen, poder tener un producto de calidad y sano. Los ingleses siempre dicen que cuando ven un gusano en una manzana, se la comen con toda confianza, porque si vivió el gusano, no le va a hacer nada a ellos. Pero cuando una manzana es perfecta, a lo mejor es de plástico, a lo mejor no es natural. Eso impacta en el público, y hay que tomarlo muy en cuenta, lo que puede significar una baja muy importante en el mercado.

Tenemos el proteccionismo convencional, que lo acabamos de sufrir nosotros en Europa con las manzanas, y los argentinos también. Tienen un exceso de producción, una producción record: ¡señores productores italianos y franceses, paren las manzanas que va a importar la Comunidad! porque tenemos que botar nosotros 730.000 toneladas, destruirlas, sacarlas del mercado. Entonces se introducen las cuotas, y empieza la venta no de manzanas, sino de licencias, y curiosamente, hoy día el producto más requerido es la licencia para importar manzanas. El producto es secundario; quien tiene la licencia, tiene el negocio. Esto limitó. Chile fue ante una reclamación al GATT. Sabemos que tiene fundamento, y el GATT nos puede dar toda la razón. Pero la Comunidad también dirá: "señores yo tengo el acuerdo de Roma que me permite tomar estas medidas, y yo voy a limitar los ingresos de productos que están afectando a mi agricultura."

Ese es el proteccionismo convencional. Afortunadamente, pareciera que existe un cambio de los gobiernos y de los mercados, hacia ir terminando este cúmulo de subvenciones que se le entregaban a los agricultores de éstos países desarrollados, y que les permitía estar prácticamente con los brazos cruzados, recibiendo plata por un producto que no tenía ningún valor. Yo creo que ustedes de proteccionismo conocen mucho más que yo.

Tenemos los volúmenes que han crecido mucho, y cuando crecen los volúmenes, es igual que con los niños: cuando uno tiene niños chicos, son problemas chicos, cuando los niños son grandes, los problemas son grandes. Nosotros como país, estamos sufriendo problemas serios por los volúmenes, pero no porque el mundo esté saturado de fruta chilena ni mucho menos, sino que tal vez no hemos hecho todos los esfuerzos necesarios, para adaptarnos a este

volumen que estamos ofertando al mundo en cada temporada. Así que nos echamos gran parte de la culpa.

Sin duda, hay defectos en el sistema de distribución; estamos llegando con grandes volúmenes a Filadelfia, y no distribuimos bien en Estados Unidos; en Europa estamos llegando nada más que a Rotterdam, entonces Holanda es el que se gana todo el negocio de distribuir a través de Europa.

Pero son sistemas que se tienen que ir afirmando, en la medida en que el negocio se empieza a estrechar, entonces nos empieza a trabajar la mente en cómo lograr un centavo de dólar más por la caja: eso es eficiencia. Yo creo que Chile ha tenido una deficiencia, que explica un montón de situaciones bastante puntuales como el kiwi, la manzana, la uva, que son productos o incluso variedades que ha tenido que sacar del mercado, porque no tienen venta y no es rentable producirlas.

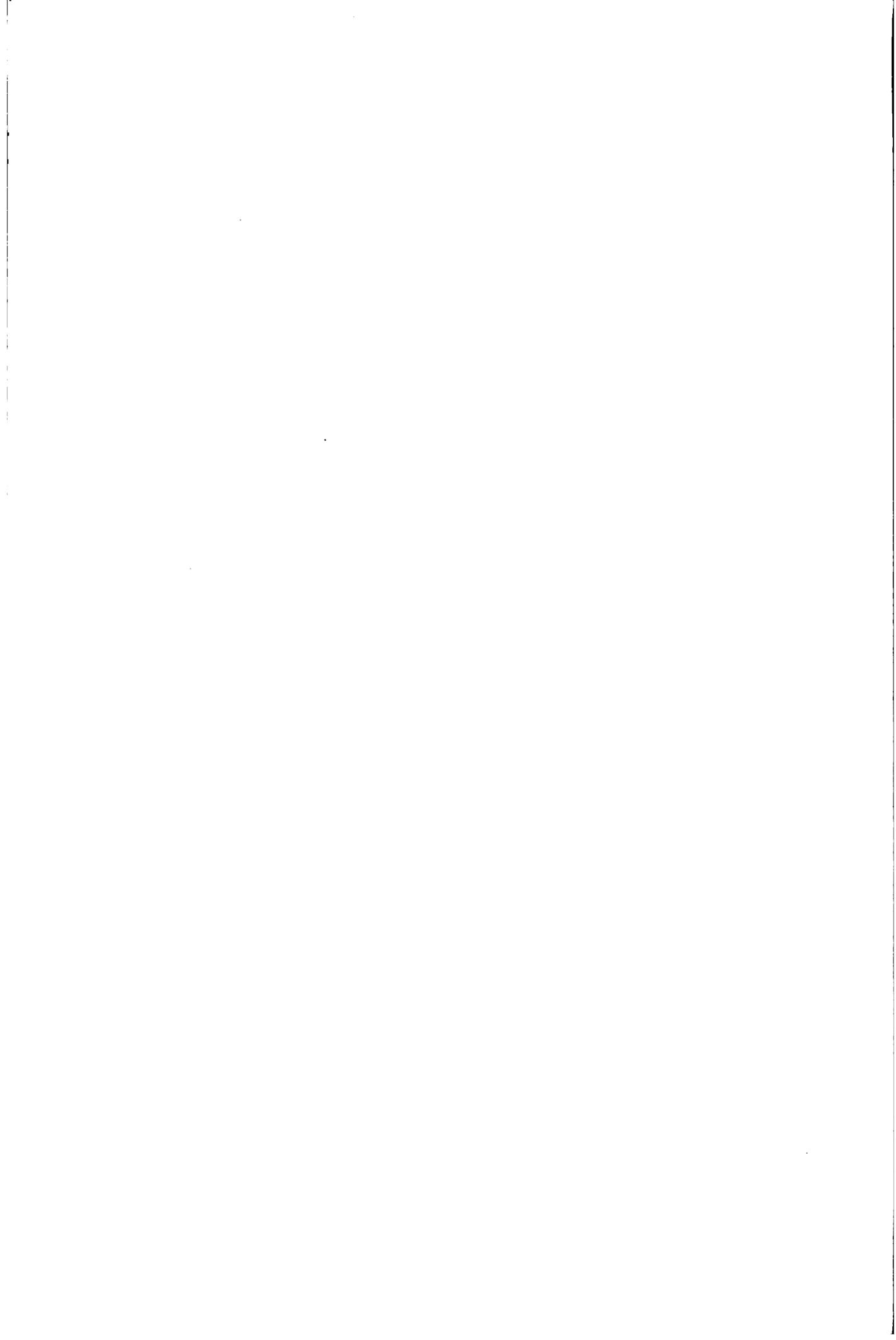
La industria naviera está en un proceso de acomodación. Con mucha lógica retiró todos los buques chicos, los mandó a desguace, se quedó con los jumbos que eran más comerciales. Pero yo con el jumbo no puedo llegar a Japón, porque si llego con 600 o 700 mil cajas, hay catorce japoneses que son los distribuidores de la fruta chilena y se suicidan porque no tienen dónde guardarla, ni cómo venderla a esa velocidad. No hay infraestructura de frío, o es muy deficiente. En Tokio es sumamente complejo el traslado de este tipo de volúmenes, entonces tenemos que ir con buques chicos. Y los buques chicos no están porque fueron a desguace, y hoy día nadie hace chicos. Y entonces tenemos que compartir la carga y tenemos que pasar a Taiwán, y Japón por razones sanitarias no nos deja pasar a Taiwán. Se trata de una serie de problemas complejísima, en lo que a transporte naviero refiere, pero que se irá superando, calculamos nosotros de aquí a 5, 6 años más, estará normalizado de nuevo.

Finalmente quisiera hacer referencia a un producto que ha tenido una gran expansión en Chile, el kiwi. La historia del kiwi en Chile, nació hace alrededor de 8 o 9 años. Considerada la fruta estrella, se hicieron estudios de factibilidad de hectáreas que iban a producir 70.000 U\$S. Entonces era una maravilla, todo el mundo ¡al kiwi, al kiwi, al kiwi! Hoy día estamos con 3.700.000 plantas en vivero, que si quieren se las mandamos. Pero el negocio del kiwi no era tan brillante, no se expandió la demanda a la velocidad que pensábamos, Nueva Zelanda tiene un sistema bastante fuerte de promoción, y el kiwi se junta con Nueva Zelanda, o sea es una idea asociada, es su fruto nacional. Desgraciadamente también por inexperiencia, cometimos algunos errores en nuestra cosecha, fue kiwi verde e incluso kiwi muy maduro. Se aprovecharon por problemas de cuota embarques mixtos de manzana con kiwi. Ustedes saben que por el etileno, el kiwi no puede estar ni a

cuadras de distancia de la manzana. Entonces los habilidosos pusieron en una bodega manzanas, en la otra kiwi, y el buque tenía un sistema combinado de aire, y revolvió el etileno de la manzana y se lo llevó al kiwi que llegó absolutamente maduro a Europa, y se desprestigió. Hemos vendido el kiwi la mitad de las mitades cada año. Estamos cerca de 1 U\$S, un poco menos, 90 centavos el kilo, sigue siendo rentable, y pensamos que este año va a ser menos de 50 centavos. Sigue siendo rentable, pero está en una situación bien difícil. Estamos con alrededor de 8.500 hectáreas plantadas y yo creo que el próximo año vamos a estar con unas 6.500, porque algunas se van a arrancar. Además están en zonas marginadas de mucho costo y de difícil producción.

Y como les digo, el negocio que era muy dorado, empezó a amarillear, yo diría casi hasta café oscuro. También tenemos que pensar que una especie más, necesita una ofensiva publicitaria para convencer al público. Vamos a seguir expandiendo este famoso, "boom". A mi no me gusta el "boom", porque el "boom" crece y después se desinfla. Lo que estamos tratando precisamente, es que no se desinfla.

Esto es en grandes líneas, un poco la experiencia de cómo los productores hemos percibido la transformación frutícola chilena y en especial la orientada a la uva de mesa.



2. LA EXPERIENCIA ARGENTINA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

2.1 EXPOSICION DE LUIS RAMOS(*)

Les explicaré lo que es la República Argentina desde un punto de vista global de la vitivinicultura, y dentro de ese marco, lo que es la uva de mesa en particular.

En la República Argentina el problema vitivinícola está, por supuesto, sin resolver, a pesar de que bien se ha hablado aquí en la conferencia de "experiencia argentina", que es eso simplemente. En este sentido la República Argentina tiene una tradición vitivinícola muy larga, ya que desde el año 22, que empiezan una serie de estadísticas más o menos reales, y que se han ido, en distintos censos, rectificando, se han ido haciendo correcciones parciales. La República Argentina ya tenía casi 120.000 hectáreas en el año 22, y se ha ido progresando en la plantación de vides y en el año 1970 ya teníamos casi las actuales 300.000 hectáreas.

En el año '82 seguíamos con las 324.000 hectáreas, pero en un censo realizado el año pasado, vemos que en los últimos cuatro años por la agudización de la crisis vitivinícola en Argentina, ha habido una erradicación concreta de viñedos de un 24%, teniendo las cifras más precisas en la actualidad de 284.000 hectáreas.

Esta superficie está implantada con fundamentalmente 100.000 hectáreas de uvas de mesa, o sea, una tercera parte y en la Provincia de Mendoza las principales variedades sembradas son un 28% la Criolla grande, un 8% la Cereza, el Moscatel rosado otro 8%. Serían las más sembradas, con variedades supuestamente de mesa o vides de mesa. Se trata de variedades utilizadas como de doble propósito.

En la Provincia de San Juan, hay concentración de uvas de mesa posiblemente por el origen de los viñateros, fundamentalmente de origen español; tenemos Cereza y Moscatel en mucha mayor proporción que en Mendoza, lo cual es muy importante. Las 58.000 hectáreas que San Juan tiene, representan o están en

(*) Ing. Agr. Vicepresidente de la Asoc. de Coop. Hortícolas y Frutícolas Argentinas (ACOHOFAR) Argentina

manos de 12.500 viñateros, y en la Provincia de Mendoza, tenemos 29.000 viñateros. Significa que la producción vitivinícola además de ser un problema estructural, es un problema socio-económico, en el cual no son grupos reducidos de productores los que tienen en sus manos la producción, y que si les va bien no hay problema, pero si les va mal. Aquí el problema es de prácticamente 3 provincias de una economía regional, la cual está sumida en una crisis de endeudamiento que, entendemos, por sí sola no va a poder salir, porque en principio, como les digo, es una masa de productores, una economía con un mono-cultivo, en el caso de San Juan, que prácticamente llega al 80% de la producción, y la economía se mueve por la uva y el vino. De ahí es que entendemos que la solución no está solamente en manos de los productores, sino que va a estar conjuntamente en los productores con el Estado.

Entendemos a su vez, que por mucho esfuerzo que hagan los productores, no van a poder salir de la crisis porque la situación vitivinícola en Argentina, es que los productores en su conjunto, el endeudamiento actual que tienen los productores supera el 50% del valor total de los predios y su producción.

Significa que si hay países que se han preocupado por tener la propiedad, en Argentina no tenemos esa preocupación a pesar de que estamos viviendo en democracia al igual que en Uruguay, porque nuestros predios son de los bancos. Entonces el problema, pensamos va a tener que solucionarse, por supuesto con la participación de los productores que somos los interesados, pero fundamentalmente también a través de la influencia del Estado.

De las 108.000 hectáreas que hacen al total de las uvas de mesa, si sacamos la Cereza quedan 62.000; si vamos restando Cereza y Moscatel, nos quedan 39.000; y así si sacamos Cereza, Moscatel y Torrontes, nos quedan 21.000 hectáreas para las demás variedades de mesa.

El problema principal pasa entonces, por resolver que hacemos con éstas variedades de mesa que evidentemente en el mundo han tenido aceptación. Son las variedades con semilla, que en Europa fundamentalmente se están consumiendo normalmente, y que en los países latinoamericanos tienen perfecta aceptación como es en los propios mercados internos de nuestros países.

Como les decía, el problema vitivinícola en Argentina, y quiero recalcar un poco esto para que analicemos, posiblemente por la similitud de lo que es la tradición en Uruguay, pienso sin haberlo conocido personalmente, pero por lo que he estudiado, es similar a la evolución que ha tenido Argentina. En Argentina ustedes ven una serie de años en los cuales tenemos vino como el destino de la producción, y los vinos en el consumo cada vez son menores.

Como en Argentina prácticamente la exportación de vinos ha desaparecido, salvo unas pequeñas experiencias en el año 73 y 74 a países de Europa, fundamentalmente a la Unión Soviética y Alemania, donde se exportaron volúmenes a granel de vinos comunes, significa que mientras aquí estamos en un piso de 55 o 58 litros per cápita, con lo cual el consumo en Argentina se ha estabilizado más o menos en 18, y según las actuales autoridades del Instituto, esto también sería excesivo, y se ha fijado una cuota de elaboración de 16 millones.

Desgraciadamente las medidas que se han instrumentado, dicen que los culpables de la crisis somos los productores, porque producimos de más, y que el excedente no se puede consumir en el mercado interno, porque es recesivo, y la exportación no es posible porque no estamos en condiciones ni con capacidad económica-financiera para solventar los gastos y las necesidades que requiere un producto para ser exportado, salvo algunas empresas que lo manejan como un negocio particular y muy reducido.

Significa que la crisis vitivinícola la estamos pagando los productores. Se nos está haciendo diversificar, y se nos destina una cuota de elaborar, y una cuota tiene que quedar en cepa o diversificarse a otros destinos, con lo cual ese 15% que se nos va a hacer diversificar este año, significa que desgraciadamente se hace elaborar el 15% porque va a pasar a la economía en negro, porque evidentemente siempre va a aparecer un interesado que va a correr el riesgo de elaborar eso, y va a decir que él lo vende, lo coloca en un país que no tiene los suficientes controles, y además que los controles que hay, desgraciadamente tampoco son suficientes. Evidentemente que las salidas que se están proponiendo para el caso vitivinícola en general, por el momento, no pasan por las necesidades de los productores.

Vemos que el consumo en Argentina era de 1800 a casi 2100 millones de litros, estábamos más o menos en 75 litros per cápita y hemos caído en el año 1987 a 55 litros per cápita, con 1650 millones de litros. Y en el mismo período, las otras bebidas, tanto cerveza y gaseosas, han subido en el volumen de consumo. Evidentemente que la industria ha tenido posibilidades de desarrollar esta situación y competir con esta gama de productos, porque somos tan numerosos los productores que estamos en esto, y que no tenemos marca, y el consumidor se ha vuelto marquista, que las grandes marcas lograron su solución resolviendo el problema de su empresa y no el problema de la industria. De ahí que entonces vemos que, tantos industriales en Argentina no ven la solución, no tienen la capacidad para resolver el problema, y dicen: al bajar el consumo lo que sobra es producción, por lo tanto tenemos producción a nuestra disposición a mucho menor costo, porque hay una necesidad, una desesperación por vender. Entonces los productores agobiados por tantas tasas de interés, por el

endeudamiento que mantienen, tratan a cualquier precio de liquidar su producción, y el bodeguero no incrementa o no invierte en que el consumo se mantenga y que no siga cayendo.

La información proveniente de Mendoza, Instituto de Vinos, está en quintales. Significa que para uvas de mesa, mercado interno, estamos en 511.000 quintales, o sea 51 millones de kilos, y fíjense ustedes que la exportación, en el año que he tomado como referencia, año 1986 (porque posteriormente el año 87, 88 lo voy a explicar más en detalle) ha sucedido una pequeña evolución; o una gran evolución, según se tenga en cuenta las estadísticas. Porque si ustedes se dan cuenta que si nosotros esto lo hemos duplicado, y después lo vemos triplicado: 13.000 quintales, o sea 1.300.000 kilos con 24 millones de quintales, o sea 2400 millones de kilos de uva, duplicar la exportación o quintuplicarla, o las veces que ustedes quieran, es insignificante a los fines de resolver el problema vitivinícola en Argentina, vía la uva de mesa.

Entonces, aquí tenemos otros usos: lo que se destina a pasas y que en el caso específico de Argentina, es una competencia con la exportación, por cuanto las uvas Sultanina y Moscatel, que son las que fundamentalmente se destinan, pero con la Moscatel tenemos en exceso producción, digamos las uvas sin semillas, como el destino no era la exportación hace unos años, están implantadas en regiones donde no son primicia, sino que están en donde los productores o fundamentalmente los que se dedicaban al comercio de las pasas, implantaban su propia producción porque tenían un negocio o armada una distribución de tal manera que esta uva Sultanina en Argentina, está en manos de ellos o la manejan ellos, y si no la manejan ellos está en departamentos donde no es primicia.

En el caso de San Juan sería una posibilidad para el desarrollo de la uva Sultanina con las nuevas técnicas que ya se han explicado. Acá, desgraciadamente, el 70% de éstas uvas están ubicadas en departamentos que son los tardíos, en donde prácticamente hay uvas con semilla que le llevan 20 días, y a veces más de primicia.

¿Qué es lo que pasa en el mundo? Y por ahí encima datos con lo que explicaba el expositor de Chile recién. ¿A quiénes nosotros exportamos uva fresca en Europa, seleccionadas en toneladas y en miles de dólares? Tanto el Reino Unido, Francia, Alemania, etc, todos éstos países son nuestros posibles clientes. O sea, que son países que tienen un mercado de consumo de uva, están acostumbrados, y es adonde podríamos llegar con nuestra uvas, que son fundamentalmente con semilla. Y planteo esto porque hay un grupo de gente que sostiene que la crisis la debíamos resolver con lo que teníamos, y que era muy difícil querer en Argentina, utilizando las posibilidades ecológicas que tiene, y las

condiciones naturales para la producción de uva, con la crisis de producción que tenemos en exceso, implantar en nuevas superficies al costo que se ha planteado aquí, invertir capital para poner variedades nuevas con el riesgo de que en los mercados, los precios que pagan esas producciones prácticamente son los mismos, y después vamos a ver más adelante en la curva de cotizaciones, los distintos mercados, tanto de Filadelfia, como Rotterdam, cómo se han cotizado las uvas con semilla y sin semilla. Por lo tanto teniendo ya un volumen tremendo de producción con todos los costos insumidos que ello implica, ya tener la cepa en producción, implantar nuevas variedades, nosotros entendíamos que si había algún tipo de costo que insumir y alguna tecnología que incorporar, había que hacerlo con lo que ya teníamos.

Si observamos lo que ha pasado en Argentina desde el año 33, con la superficie plantada y la producción en toneladas de uva de mesa, o sea para consumo o para exportación, hasta el año 86, vemos cómo se fue disminuyendo las hectáreas sembradas: llegamos a las 108.000 hectáreas que tenemos ahora. La producción, destinada al consumo interno, nunca superó los 50 o 55 millones de kilos de uva y las toneladas dedicadas a la exportación, el año máximo que ha tenido Argentina fue antes de la guerra, en los años 39, 38 y 37. Posteriormente algunos picos post guerra. Pero en los últimos 10 años, no hemos llegado nunca a las 2000 toneladas, salvo el 87, y este año que estaríamos arriba de las 5000 toneladas.

Veamos qué ha hecho Argentina en el año 84, 85, a qué países le ha vendido, a qué valor, cantidad en kilos y en dólares. Estamos en un millón de kilos menos, o sea, en el 87 ya se refleja lo que yo les decía: 2.500.000 de kilos, que se inicia una tendencia exportadora, y entendemos que es consecuente y más seria, porque están participando empresas que han incorporado tecnología, que están haciendo a la altura de lo que requieren los mercados mundiales, en cuanto a la presentación, que es el aspecto fundamental. Prácticamente los mercados mundiales, lo que exigen es una presentación del producto como primera instancia; en segunda, la calidad pero bastante baja; y posteriormente, por supuesto el precio, que es un aspecto importante, no para el que compra, sino para el que lo produce, es decir, si recupera o no la inversión, o si cubre o no los costos.

Significa que hay mercados, como el de Estados Unidos, que está abasteciendo uvas sin semillas, pero que no tiene un gran sabor como podrían tener las uvas con semillas o la uva Moscatel, o variedades que están haciendo los mismos precios, y que a nuestro paladar latino no son agradables, o sea, ellos las aceptan perfectamente, pero en el caso de nuestros consumidores prefieren uvas que tenemos producción pero que no se las podemos vender.

Veamos la Provincia de San Juan, qué ha hecho en los dos

últimos años. Estamos en el buen camino, por supuesto, porque estamos creciendo, ya que exportar algo más de tres veces lo que hizo el año anterior es importantísimo para la Provincia, pero son 2.076 toneladas.

Quería marcarles también lo que entendemos nosotros muy importante, que es el mercado interno en Argentina, porque podría asimilarse a lo que es el mercado interno en Uruguay y Brasil, que está bastante cercano.

Las variedades que se comercializan en Argentina, ofrecen un rango importante, y ténganlo en cuenta, porque nosotros podemos partir desde diciembre hasta agosto con variedades de uva que abasten en el mercado local, y podemos estar en los diferentes mercados del mundo en este mismo entorno de fechas.

Es muy importante el rango de fechas, porque aquí se ha explicado que hay una competitividad a nivel mundial muy grande, y la curva de precios en función de la época en que se llega a esos mercados, es prácticamente una caída vertical, a partir de diciembre, enero, febrero. Significa que, cuando veamos las cotizaciones, las curvas de valores de los mercados internacionales, serán las mismas.

Si vemos la uva Moscatel en Argentina, tenemos que ingresa en pequeñas cantidades. Una secuencia de los cuatro años a que hacíamos referencia, muestra que en el Mercado Central, se ha mantenido un ingreso de 2.200.000 bultos, más o menos constantes, lo que está marcando más o menos, que la población del país en Argentina, que está concentrada en Capital Federal, Gran Buenos Aires, en un 50% de su población, o la población que tiene un 50% de la capacidad de consumo, consume estos 2.200.000 bultos, que a un promedio de 12 kilos, hacen los 25 millones de kilos que son la mitad de los 55 que decíamos del mercado interno. Significa que aquí tenemos reflejado el 50% de la comercialización de uva, tomada con datos ciertos de ingreso, peso y fechas de ingreso. Por lo tanto esta información es bastante cierta, y vemos que, donde empieza el ingreso masivo de uva, porque estamos en una época de plena producción, caen los precios, y muchas veces, como en el año 88, ni siquiera pagaron los valores en una gran parte del ciclo, los costos de producción, embalaje y flete.

Vemos que esta secuencia se repite prácticamente calcado, un poco más caída todavía la curva de uva Cereza, porque ingresa aún en mayor volumen que la Moscatel. Por lo tanto se autocompite y tira el precio unos centavos por debajo de la Moscatel.

Significa que esta tendencia de precios en el mercado interno es el fiel reflejo también de lo que está pasando en el

mercado mundial de uvas, de ahí que es muy importante desde el punto de vista técnico, aprovechar las posibilidades de clima, suelo y variedad. Si alguien va a implantar un parral, que es fundamentalmente la forma moderna de producir uvas de mesa con menos problemas, porque es donde se van a poder desarrollar todas las técnicas que están hoy al alcance del productor, debe tratar de entrar en este rango, de diciembre, enero, febrero.

La Comunidad Económica Europea en el hemisferio sur ha comprado en el año 85, 60.000 toneladas. Pero en el hemisferio norte ha comprado 604.000 toneladas. Significa que nosotros, los posibles abastecedores del área del hemisferio sur, le hemos vendido sólo el 10% de lo que ésta población consume. Por ejemplo en ese mismo período, en un año, en el año 85, que más o menos el consumo a nivel mundial de uva viene creciendo. Significa que estos valores, es un auspicio, por cuanto el consumo de uva, como lo reitero, es creciente. Por lo tanto tenemos posibilidades tremendas de poder llegar a abastecer en mayor grado, sin atorar excesivamente los mercados, por cuanto nosotros estamos en un 10% de lo que normalmente la CEE consume de su propia producción y del intercambio de los países del hemisferio norte.

Respecto a Estados Unidos, vemos que es al revés. Tenemos una serie de años en los cuales del hemisferio sur le estamos abasteciendo por 135 millones de dólares, y del hemisferio norte solamente por 33 millones de dólares.

Si vemos lo que está pasando con la variedad Thompson seedless, o como le decimos nosotros Sultanina, y observamos la curva de precios de una secuencia, año 84, 85, 86 y 87 (el año 88 que está sin graficar, pasa por debajo), volvemos nuevamente a que el piso de los precios, y esto está en dólares, está en 10 u 11 dólares, que es lo que estaba manifestando el expositor chileno, que este año se han vendido la mayoría de los bultos, y que muchos productores a partir de ahí, tienen que deducir los fletes y todos los costos. Significa que inevitablemente, si queremos en el mercado internacional como se nos ocurre, un calco por ejemplo, de lo que pasa en el mercado interno argentino, también la curva de 28, 25 o de 20 dólares la caja como se está hablando, estamos en un rango que debemos estar antes de febrero.

Con la Alfonso Lavallée o Ribier en el mismo mercado, prácticamente, con semilla o sin semilla, el problema de precios es el mismo, en donde los costos están corriendo el riesgo de ser recuperados luego de febrero, como recién repetíamos.

Se ha manifestado aquí, que el problema de los fletes es tremendo que ya no es un simple gasto, sino que participa en la exportación en un porcentaje elevado del valor total, y entonces es muy importante tener en cuenta a qué distancia, en este caso

millas náuticas, están los diferentes países del hemisferio sur, en los cuales vamos a autocompetirnos con los puertos tradicionales, a los cuales se hacen los embarques. En el caso de Argentina estamos comparativamente mejor ubicados que el resto de los países. Estamos lejos, pero el problema fundamental que tenemos es de puertos, el costo interno, etc. Esto es un tema geográfico, pero comparativamente no estamos mal en Argentina, y eso es similar para Uruguay.

La producción de uvas en el mundo está estabilizada en el orden de los 10 millones de hectáreas, y prácticamente, salvo países como Chile y la Unión Soviética, excepciones que han crecido en los últimos años, los demás países se han estabilizado; algunos han renovado sus producciones, las han recambiado, pero en general las superficies, significativamente, no se han modificado.

De todos modos, Chile ha desarrollado variedades, fundamentalmente sin semilla, en porcentajes importantes. Ustedes ven que la Sultanina es 44%, la Flame 24%, que son al revés de lo que es la producción argentina, que no llegamos a 3.000 hectáreas en la totalidad de las variedades sin semilla y como les decía prácticamente la mayoría comprometida para pasa.

Actualmente en Argentina se está tratando de dar un destino a la producción, de forzar el consumo de uva en fresco, exportación, pasas, etc., limitando la elaboración a un volumen de 16.500.000 netos de litros al consumo.

Simplemente entonces yo les diría como síntesis, que entendemos en Argentina, desde el punto de vista de un grupo de productores en el cual me integro, que la solución del problema vitivinícola va a pasar por resolver por supuesto el problema de la uva de mesa a nivel interno e internacional, porque tenemos posibilidades, pero fundamentalmente con el aporte de los productores y necesariamente la participación del Estado, dictando normas organizativas, controlando la producción, controlando la cuestión sanitaria en la cual hay un desorden generalizado, y por otro lado, dando reglas claras a los fines de poder saber cuál es el futuro en el sentido por ejemplo cambiario. En estos momentos los productores tenemos un problema de que hay un retraso cambiario, en el cual de pronto el año que viene, tenemos otras condiciones. De ahí es que el Estado va a tener que jugar un rol importante, fijar las normas, discutir las con los productores y armar un plan para seguir avanzando y poder sumar toda la tecnología que ya sabemos, que conocemos y que está prácticamente a disposición de los productores y los técnicos, los cuales, más o menos, tenemos un manejo para poder aplicarla y que lo que nos está faltando fundamentalmente es la posibilidad económica de hacerlo.

ANEXO I - SUPERFICIE IMPLANTADA CON VISA (VIS) POR PROVINCIAS
AÑOS 1922 - 1982
Totales del país en hectáreas

Provincia	1922	1936	1945	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Mendoza	71.469	100.620	106.787	117.973	125.329	131.747	136.387	141.148	148.516	153.443	157.772	162.911
San Juan	25.542	29.176	30.966	33.432	34.036	35.188	35.942	37.332	38.715	39.531	40.442	41.099
Río Negro	1.773	8.279	8.194	9.038	9.628	9.643	10.016	11.009	11.329	11.586	12.396	12.510
Neuquén	94	177	451	482	512	513	519	522	526	525	521	532
Buenos Aires	4.081	2.149	1.986	1.941	1.962	1.995	2.048	2.253	2.398	2.420	2.433	2.436
Catamarca	5.080	862	1.472	1.483	1.510	1.496	1.537	1.551	1.557	1.583	1.567	1.567
Córdoba	2.637	2.156	1.740	1.675	1.544	1.514	1.528	1.520	1.512	1.526	1.376	1.390
Corrientes	317	53	28	20	20	20	19	19	18	18	17	17
Entre Ríos	1.838	916	479	472	466	463	447	473	466	466	358	365
Jujuy	193	1.055	719	748	762	761	781	782	791	783	801	796
La Rioja	3.010	2.184	2.301	2.386	2.489	2.554	2.614	2.519	2.592	2.560	2.524	2.569
Salta	1.367	1.158	1.028	990	988	1.009	1.011	1.013	1.015	1.082	1.202	1.190
San Luis	630	52	59	43	38	37	38	40	40	41	42	48
Santa Fé	694	748	491	476	495	509	550	555	560	580	552	556
S. del Estero	238	165	113	114	111	111	113	112	92	92	92	92
Tucumán	257	42	36	37	39	39	39	37	36	36	35	35
Chaco	46	-	1	1	-	-	-	-	1	1	1	1
Chubut	12	-	9	8	8	8	8	8	6	6	6	6
Misiones	99	23	68	76	79	79	83	83	88	88	91	106
La Pampa	54	-	-	-	1	1	1	-	-	-	-	5
Total	119.391	149.815	156.928	171.395	180.017	187.687	193.701	201.048	210.258	216.367	222.228	228.231

(Continuación Anexo 1)

Provincia	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Mendoza	167.404	172.863	180.152	184.664	188.734	192.098	194.764	199.592	205.732	209.514	210.525	211.283
San Juan	42.657	44.468	48.196	48.785	49.974	51.065	51.806	52.542	52.543	54.891	54.492	56.995
Río Negro	12.937	13.191	13.397	14.075	14.174	14.855	15.753	15.433	16.120	17.098	16.420	16.415
Neuquén	551	561	561	584	593	597	634	623	626	655	578	520
Buenos Aires	2.438	2.374	2.312	2.327	2.362	2.322	2.378	2.371	1.730	1.440	1.371	1.362
Catamarca	1.566	1.566	1.563	1.551	1.562	1.686	1.918	2.040	2.036	2.757	3.042	3.090
Córdoba	1.607	1.620	1.670	1.762	1.818	1.882	1.997	1.935	1.776	1.771	1.750	1.774
Corrientes	17	17	17	17	17	17	17	17	-	-	-	-
Entre Ríos	273	273	208	208	207	211	210	208	68	42	42	42
Jujuy	772	819	816	812	759	742	740	725	510	461	460	458
La Rioja	2.437	2.577	2.611	2.637	2.650	2.922	3.190	3.262	3.412	3.562	3.562	3.820
Salta	1.211	1.241	1.259	1.266	1.303	1.373	1.394	1.370	1.350	1.319	1.303	1.310
San Luis	39	66	129	168	205	225	213	217	168	175	188	196
Santa Fé	561	566	567	569	566	564	565	563	268	203	174	190
S. del Estero	92	110	110	112	113	113	115	115	78	30	76	71
Tucumán	35	35	35	35	100	110	115	116	82	96	58	63
Chaco	1	1	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-
Chubut	6	6	6	6	6	6	6	6	-	-	-	-
Misiones	166	165	165	197	203	203	218	222	179	135	115	119
La Pampa	5	5	7	7	10	17	17	16	16	19	11	10
Total	234.775	242.524	253.782	259.783	265.357	271.009	276.051	281.373	286.964	294.167	294.167	297.316

Continuación Anexo 1)

provincia	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
endoza	213.506	227.027	228.310	240.305	250.155	252.150	252.748	252.929	230.925	232.349	233.690	234.808
San Juan	56.277	56.101	57.624	58.689	62.577	61.661	63.223	63.306	58.203	59.515	60.073	61.243
Sílo Negro	16.581	16.356	17.045	17.138	17.579	17.365	17.135	15.936	11.541	11.615	11.672	11.456
Leuquén	522	542	548	601	602	595	594	559	343	348	353	353
Buenos Aires	1.337	1.219	1.128	1.110	928	884	811	724	428	422	415	409
Catamarca	3.100	2.900	3.056	3.081	3.293	3.457	3.479	3.505	3.211	3.281	3.329	3.347
Córdoba	1.716	1.640	1.709	1.858	2.283	2.302	2.295	2.285	1.796	1.796	1.793	1.790
Corrientes	-	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-
Entre Ríos	40	50	50	59	50	50	50	50	20	21	20	20
Fuquy	263	206	204	204	205	165	166	136	209	210	210	210
La Rioja	4.270	3.621	4.960	4.955	5.618	6.795	7.680	7.774	7.907	8.299	8.404	8.774
Salta	1.312	1.349	1.352	1.355	1.706	1.752	1.778	1.783	1.352	1.354	1.509	1.562
San Luis	270	276	218	186	230	226	241	241	179	179	179	179
Santa Fé	197	197	121	110	90	90	78	76	2	2	2	2
S. del Estero	68	43	50	52	51	51	51	51	15	15	15	15
Tucumán	67	13	35	57	58	58	58	58	28	28	28	28
Zhaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zhubut	-	-	-	5	5	5	5	-	-	-	-	-
Misiones	134	95	81	81	81	81	81	81	-	-	-	-
La Pampa	4	11	11	11	208	209	206	219	196	197	214	204
Total	299.664	311.647	316.503	329.858	345.720	347.896	350.679	349.718	316.355	319.631	321.904	324.410

**ANEXO 4 - SUPERFICIE SEGUN PUREZA VARIETAL
TOTAL DEL PAIS
(En hectáreas)**

Variedad	Puras	Mezcladas entre hileras	Mezcladas al azar	Total	%
Criolla grande	43.369,76	9.858,04	18.020,11	71.247,91	22,52
Cereza	30.057,95	4.706,31	9.456,43	44.220,69	13,98
Malbeck	27.255,01	3.116,82	2.864,92	33.236,75	10,51
Pedro Gimenez	15.650,16	3.915,43	3.705,79	23.271,38	7,36
Moscatel rosado	8.699,16	6.607,28	5.187,90	20.494,34	6,48
Bonarda	12.790,43	2.662,02	2.605,33	18.057,78	5,71
Moscatel de Alejan.	14.641,92	495,89	392,21	15.530,02	4,91
Tempranilla	8.246,27	1.327,19	1.507,51	11.080,97	3,50
Torrontes Riojano	6.451,29	2.188,14	2.382,11	11.021,54	3,47
Barbera	5.749,27	702,75	739,15	7.191,17	2,27
Torrontes Sanjuan.	5.069,03	372,55	378,49	5.820,07	1,84
Lambrusco	4.277,42	537,07	645,91	5.460,40	1,73
Chenin	3.781,00	450,42	513,96	4.745,38	1,50
Criolla chica	2.251,79	366,86	1.262,89	3.881,54	1,23
Fer	2.334,13	728,55	777,40	3.840,08	1,21
Semillon	2.641,13	451,11	349,14	3.441,38	1,08
Otras rosadas de vinif.	2.043,73	404,65	1.087,23	3.535,61	1,12
Otras blancas de vinif.	7.468,51	1.317,14	595,40	9.381,05	2,97
Otras tintas de vinif.	12.795,60	2.007,87	2.094,28	16.897,75	5,34
Otras de mesa	1.888,58	146,54	287,40	2.322,52	0,73
Otras de pasas	1.550,86	76,06	49,77	1.676,69	0,53
Total	219.013,00	42.438,69	54.903,33	316.355,02	100,00

Fuentes: IV Censo Vitícola Nacional - Ley Nº 21.905 - Instituto Nacional de Vitivinicultura.

ANEXO 5 - SUPERFICIE REAL DE UVAS DE MESA
(En hectáreas)

Año	1936	1945	1968	1983
Total variedades mesa	21.332	29.659	58.513	108.919
Total Cereza	18.332	20.956	24.111	62.075
Total (Cereza + Mosc. rosado)	15.243	16.662	15.715	39.621
Total (Cereza+Mosc.rdo.+Torrón.)	12.599	11.686	9.924	21.038

**ANEXO 6 - PRODUCCION DE UVA, ELABORACION
Y CONSUMO NACIONAL DE VINO**

	Producción de uva	Elaboración de vino	Consumo de vino	Consumo per cápita
Año	millones de quintales	millones de hectolitros	millones de hectolitros	litros
1970	24.5	18.9	21.4	91.79
1971	28.9	21.8	20.2	85.30
1972	25.4	19.3	19.1	79.74
1973	28.6	22.2	17.8	72.54
1974	34.4	26.2	19.2	77.20
1975	29.3	21.3	21.1	83.68
1976	36.8	27.1	21.7	84.76
1977	32.2	23.2	23.2	88.45
1978	27.4	20.2	21.9	81.59
1979	34.5	26.3	20.7	76.32
1980	30.9	23.5	21.0	76.28
1981	29.3	21.8	21.0	74.67
1982	34.9	25.2	21.0	73.64
1983	35.0	24.7	20.5	71.11
1984	26.4	18.8	19.8	66.32
1985	22.5	15.7	18.6	60.05
1986	25.6	18.6	18.6	59.17
1987	36.8	24.5	18.4	58.11

ANEXO 7- DESTINO DE LA UVA INGRESADA A ESTABLECIMIENTOS
(En quintales) AÑO 1986

Provincia	Vinificar	Consumo en fresco	Para pasas	Para export.	Otros usos	Total	Propia	Comprada	Recibida
Zona Cuyo	23.461.705	505.400	143.434	13.227	1.171	24.125.017	7.786.490	1.874.451	14.464.076
Mendoza	16.116.511	12.640	22.324	1.112	1.171	16.153.758	6.153.562	1.096.614	8.903.582
San Juan	7.345.194	492.840	121.110	12.115	-	7.971.259	1.632.928	777.837	5.560.494
R. Negro y									
Mendoza	232.360	8	-	-	-	232.368	149.251	53.998	29.119
Río Negro	225.443	8	-	-	-	225.451	142.930	53.420	29.101
Mendoza	6.917	-	-	-	-	6.917	6.321	578	18
O. Provincias	1.255.093	5.822	13.614	438	-	1.274.967	756.049	342.456	176.462
La Rioja	941.336	5.098	4.496	438	-	951.368	606.813	177.292	167.263
Catamarca	100.796	2	9.118	-	-	109.916	7.422	100.834	1.660
Buenos Aires	1.310	-	-	-	-	1.310	1.310	-	-
Córdoba	40.396	-	-	-	-	40.396	19.265	17.280	3.851
La Pampa	3.275	-	-	-	-	3.275	-	-	3.275
Salta	166.175	722	-	-	-	166.897	121.239	45.373	285
San Luis	1.805	-	-	-	-	1.805	-	1.677	128
Total	24.949.158	511.310	157.048	13.665	1.171	25.632.352	8.691.790	2.270.905	14.669.657

Fuente: Form. CEC-01 - Instituto Nacional de Viticultura.

ANEXO 8- IMPORTACIONES DE UVAS FRESCAS DE PAISES EUROPEOS SELECCIONADOS
(En toneladas y miles de U\$S)

País	1982		1983		1984		1985		1986	
	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor
Reino Unido	79.201	82.135	85.704	80.549	86.247	74.107	106.382	84.175	101.071	105.528
Francia	95.292	60.663	133.782	79.267	100.515	55.916	139.692	73.502	135.419	99.404
Alemania Federal	243.004	133.485	296.486	159.378	249.645	128.948	306.718	149.498	311.995	188.853
Países Bajos	38.532	24.663	49.767	30.985	46.463	24.229	55.300	30.186	54.827	40.897
Bélgica	31.027	21.760	37.926	27.092	32.786	19.935	41.681	22.432	41.067	31.667
Suiza	35.165	24.718	40.055	25.652	35.102	21.879	41.472	23.948	39.228	30.179
Suecia	20.080	16.160	21.422	14.905	19.513	13.575	24.139	15.405	25.478	20.691
Dinamarca	6.552	4.414	9.433	5.799	8.680	5.044	7.657	6.697	9.835	7.848
Austria	38.486	s/d	45.401	s/d	35.644	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Finlandia	9.299	s/d	9.742	s/d	11.476	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Irlanda	2.866	s/d	4.003	s/d	4.333	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Italia	3.206	s/d	4.059	s/d	4.324	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Noruega	17.325	s/d	18.843	s/d	15.915	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Total	620.035	367.998	756.623	421.627	650.643	343.633	723.031	405.823	1.918.970	925.677

Fuente: Elaboración en base a datos del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT

**ANEXO 9 - EXPORTACIONES DE UVA DE MESA DE LOS PAISES DEL
HEMISFERIO SUR
(En toneladas)**

Países	1983	1984	1985
Chile	149.930	178.419	227.720
Sudáfrica	41.143	42.323	49.835
Australia	3.457	3.903	5.743
Argentina	1.706	1.201	900
Nueva Zelandia	29	46	61

Fuentes: Banco de datos del IBERAL - Mendoza, Fundación Mediterránea, en base a datos del Anuario FAO de Comercio, 1985.

ANEXO 10- EXPORTACIONES ARGENTINAS DE UVA EN FRESCO
(en US\$ y kg)

País	1984		1985		1986		1987		Participación
	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	
Bolivia	-	-	-	-	71.200	178.000	33.000	128.000	1.70
Brasil	180.421	302.900	125.101	208.150	187.963	267.240	661.537	892.500	34.07
Canadá	18.227	21.000	15.356	28.736	174.259	193.622	103.896	128.861	5.35
Estados Unidos	-	-	-	-	50.688	53.398	363.480	496.756	18.72
Alemania Federal	214.697	363.700	245.155	343.200	173.216	263.600	66.875	91.150	3.44
Bélgica	-	-	4.500	7.500	-	-	-	-	-
Francia	1.300	2.000	-	-	6.424	12.355	37.810	51.250	1.95
Italia	1.655	2.500	-	-	6.600	10.000	16.705	21.300	0.86
Noruega	-	-	1.800	2.000	-	-	-	-	-
Países Bajos	177.304	309.950	59.600	98.500	232.747	313.980	628.996	744.121	32.39
Suecia	101.104	162.545	36.763	56.688	21.750	31.100	28.680	38.400	1.47
Suiza	-	-	-	-	2.936	5.600	900	2.000	0.05
Total	695.908	1.164.595	490.375	744.774	929.383	1.328.895	1.941.879	2.595.138.	100

Fuentes: Elaboración propia fuente INDEC-Argentina

**ANEXO 11 - CALENDARIO DE OFERTA DE LAS UVAS DE MESA EN EL MERCADO
CENTRAL DE BUENOS AIRES**

Variedad	Desde	Hasta
Cardinal	2 de Diciembre	10 de Febrero
Moscatel Alejandría (1)	5 de Diciembre	25 de Abril
Alba	8 de Diciembre	30 de Diciembre
Cereza	6 de Enero	20 de Mayo
A. Lavallée	10 de Enero	30 de Mayo
Moscatel rosado	15 de Enero	15 de Mayo
Datier de Beyrouth	3 de Febrero	25 de Febrero
Emperador	9 de Abril	25 de Junio
Saint Jeannet	14 de Abril	20 de Mayo
California	17 de Abril	30 de Mayo
Almería	20 de Abril	20 de Agosto

(1) Las estadísticas indican Moscatel blanco, pero puede ser Moscatel de Alejandría o Torrontés Riojano.

Fuentes: Mercado Central de Buenos Aires. "Informe semanal de precios mayoristas de frutas y hortalizas". Buenos Aires, años 1984 a 1988.

ANEXO 12- IMPORTACIONES DE UVA DE MESA DE LA C.E.E. DURANTE 1985
TOTALES Y POR PAISES DEL HEMISFERIO SUR
 (en toneladas)

País de origen	País de destino									Tot. CEE
	Alemania	Francia	Italia	Holanda	Bel-Lux	Reino Un.	Irlanda	Dinamarca	Grecia	
Zimbabwe	10	0	0	1	0	5	0	0	0	16
Sudáfrica	13.203	1.634	183	2.195	1.871	18.971	207	606	0	38.875
Perú	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brasil	140	92	13	216	98	198	0	15	0	272
Chile	3.369	931	1.896	9.130	527	4.507	0	23	0	20.383
Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Argentina	124	0	0	202	0	0	0	5	0	331
Australia	7	7	0	1	0	11	0	12	0	38
I. Fidji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nueva Zelancia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saoa Occident.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oceania Neozel.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Hem. Sur	16.853	2.664	2.097	11.745	2.496	23.692	207	661	0	60.415
Total Hem. Norte	289.864	137.028	6.776	44.603	37.052	74.962	4.258	10.237	0	604.780
Total	306.717	139.692	8.873	56.348	39.548	98.654	4.465	10.898	0	665.195
Porc. Hem. Sur	27,90	4,41	3,47	19,44	4,13	39,22	0,34	1,09	0,00	100,00
Porc. Hem. Norte	47,93	22,66	1,12	7,38	6,13	12,39	0,70	1,69	0,00	100,00
Porc. Total	46,11	21,00	1,33	8,47	5,95	14,83	0,67	1,64	0,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la C.E.E. obtenidos a través de la S.I.C.E.

**ANEXO 13 - IMPORTACIONES DE UVAS DE MESA
DESDE EE.UU**

Origen	1982		1983		1984		1985	
	Libras	US\$	Libras	US\$	Libras	US\$	Libras	US\$
Chile	167.434.199	63.200.702	238.396.225	78.548.810	290.362.855	94.322.714	358.242.975	135.342.308
Brasil	6.250	5.510	173.019	116.224	20.957	26.510	2.400	2.000
Nueva Zelandia	0	0	0	0	4.484	14.932	6.267	12.095
Sudáfrica	889.140	528.493	504.918	301.572	1.073.972	628.010	1.297.315	610.619
Argentina	0	0	0	0	0	0	2.280	1.268
Perú	16.056	9.420	0	0	0	0	0	0
Total Hem. Sur	169.345.645	63.744.125	239.074.162	78.966.606	291.462.268	94.992.166	359.551.237	135.968.290
Total Hem.Norte	41.369.408	20.825.842	39.554.600	25.234.850	31.176.005	16.842.112	77.478.134	33.362.111
TOTAL	209.715.053	84.569.967	278.628.762	104.201.456	322.638.273	111.834.278	437.029.371	169.330.401
P.P. Hem. Sur	0,378650276		0,330301716		0,325915826		0,378161096	
P.P. Hem. Norte	0,503411651		0,637975102		0,540226754		0,430600342	
P.P. Total	0,40326131		0,373979539		0,346624338		0,387457713	
Var. Porc. Hem. Sur			42,01386795		21,91291002		23,36116076	

Fuentes: Elaboración propia con datos de EE.UU. obtenidos a través de la S.I.C.E.

ANEXO 14 - DISTANCIAS MARITIMAS
(En millas náuticas)

	Chile	Sudáfrica	Australia	Nva. Zelandia	Argentina
	Vlpsó.	El Cabo	Melbourne	Wellington	Bs. Aires
Hamburgo	7.739	6.420	11.350	11.950	6.620
Rotterdam	7.490	6.190	11.120	11.530	6.380
Liverpool	7.210	6.080	11.090	11.100	6.230
New York	4.630	6.790	9.680	8.520	5.870
San Francisco	5.140	9.690	6.960	5.910	8.740
Yokohama	9.330	8.350	4.870	4.980	12.090
Rio de Janeiro	3.640	3.270	8.180	6.870	1.150
La Guaira	3.480	5.580	8.960	7.390	6.350
Barranquilla	2.940	6.120	8.420	6.850	5.810
Buenaventura	2.160	6.880	7.930	6.530	4.950

Fuentes: Rand Mc Nally Cosmopolitan World Atlas.

2.2 EXPOSICION DE HUGO MARTINEZ PELAEZ (*)

Traigo la experiencia, no de la República Argentina, sino como entidad técnico-científica como es INTA, sobre qué es lo que hizo, ya que yo soy el coordinador del programa Vid. Qué es lo que hemos hecho, ante esta grave crisis que afronta la vitivinicultura argentina, que ya el colega que me precedió en la charla les dió un panorama que ustedes pueden ver que la situación que atraviesa la vitivinicultura argentina es sumamente crítica.

La vitivinicultura argentina ha tenido períodos de crisis alternados con períodos de bonanza, yo diría que todas esas pequeñas crisis, o esa alternancia entre crisis y períodos buenos, que es prácticamente normal en toda actividad agrícola, nunca llegaron a corregir el rumbo que iba tomando la vitivinicultura argentina, y sobre todo, que va tomando la agricultura de todos los valles andinos donde se hace vitivinicultura en Argentina. Entonces, eso permitió que cada vez se fuesen acrecentando los problemas de la vitivinicultura argentina, hasta llegar a esta situación, que nosotros en el año 1972 y 1973, justamente en el programa Vid decíamos que de continuar ese ritmo intenso de implante de viñedos, sin tener en cuenta la evolución del mercado, se iba a producir. La verdad que lo hacíamos en conocimiento de cómo iba el ritmo de implante y qué era lo que se estaba implantando, porque nosotros mismos observábamos las solicitudes de los productores que querían plantar viña, como institución técnica, pretendíamos recomendarles y cambiarles la variedad que ellos habían elegido, y con toda tozudez se dedicaron a poner aquello que producía más quintales por hectárea.

Muchas veces veo, entonces, a esos productores que se vuelven un poco contra el Estado, porque piensan que quizás los ha perjudicado. No, ellos optaron por un negocio y les fue mal; desgraciadamente en este momento están en esa crisis. Para plantear más patéticamente el problema nosotros en el año 86, que es cuando se empieza a producir el gran abandono y erradicación de viñedos en la República Argentina, diría que los datos que se pasaron acá, no patentizan totalmente el tema, en este momento nosotros tenemos la más absoluta seguridad que de las 320.000 ha. escasamente quedarán 260 o 280.000 ha., de las cuales en Mendoza quedan 180.000 ha. Pero en el año 86, en el mes de abril, en reuniones con productores para indicarles la necesidad de su integración para asumir en una forma asociada, para potenciar su poca capacidad productiva, asociarla a otro para de esa forma tener un

(*) Ing. Agr. Coordinador del Programa VID - INTA. Argentina

volumen y otro tipo de posibilidades, les dábamos la alternativa que en Mendoza, una de esas 180.000 ha., con el mercado de su producción no podía ser, le sobraban 17 a 18000 ha. todavía, o sea que, Mendoza en este momento tiene colocación para la producción de 150.000 ha. No pensamos que la uva de mesa iba a ser la solución para esto, pero sí pensamos que de esas 180.000 ha. de Mendoza, 2500 o 3000 ha. bien pueden ser dedicadas a uva de mesa. Yo les decía también, una alusión y acá lo vieron ustedes en las estadísticas que de Moscatel rosado y Cereza tenemos buenos volúmenes, de Sultanina y otras sin semillas tenemos 3000 ha. pero hay todavía 10000 ha. más que estarían sobrando, para lo cual con concentrados, y con algunas variantes en cuanto a la calidad de esos concentrados, creemos que vamos a poder acceder a determinados mercados que están apareciendo para este tipo de rubro. Entonces nuestra propuesta de uva de mesa se circunscribía, a la zona de Mendoza, poder transformar inicialmente hectáreas que en este momento ya se ha llegado casi a 1000 ha. que se están trabajando para producir uva de mesa. Pensamos que en este año y en el que viene ya llegaremos al millón, a millón y medio de cajas, de las escasas 120, 130.000 que estábamos produciendo en el año 84, que es cuando comenzamos nosotros con esta oferta tecnológica para que el productor pudiera acceder, siempre y cuando su viñedo estuviera en condiciones de producir uva de mesa, y llegar con calidad a los mercados.

La historia de la vitivinicultura argentina y la producción de uva de mesa, la inició Don Pedro Benegas en 1907-1908, mandando uvas que él consideraba que se podían comer en Inglaterra; las mandó en barco. El primer año tuvo serios fracasos porque el ferrocarril en aquellos momentos no tenía vagones refrigerados, el barco apenas si tenía algo, entonces llegaron esas uvas a Londres bastante mal. El, como muy hábil empresario que era, preparó las cosas de tal forma que al otro año llegó con esas uvas en buenas condiciones a Londres, se encontró con la gran sorpresa de que las uvas a pesar de haber llegado en buenas condiciones no eran aceptadas por el mercado porque no eran las variedades que el mercado estaba acostumbrado a consumir, que era lo que demandaba. Por lo tanto, se fue a Francia, se asoció con un viverista, trajo todos los materiales necesarios y para 1913-1914 estaba en condiciones de ofrecer esas uvas. Llegó la guerra, entonces no logró hacer esto hasta el año 1920. Entre el año 20 y 24 directamente se volvió un muy buen exportador de uvas a Inglaterra con las variedades que ese mercado demandaba y en volúmenes que llegó a un millón de cajas en muy poco tiempo; en el año 29 estaba en un millón de cajas. Se despertó una expectativa en España que era con quien estábamos en ese momento compitiendo en algo de uvas, y vinieron productores españoles de la calidad de un Sr. Ruano, por ejemplo, que también inició a muchísimos productores en Argentina, no solamente en la producción de uvas sino también de frutas. Por la gran capacidad que él traía de España y la gran

inquietud que traía de producir, a tal punto que el gobierno de Chile, justamente, le puso un tren a su disposición, para trasladarlo con sus animales de trabajo, la madera, el alambre para que hiciera también parrales en Chile y llevara la colección misma que él había traído de España, entre la que vino la Black Seedless, por ejemplo.

Como pueden ver un solo productor hace una experiencia que deja un ejemplo en Argentina, que inicia toda una actividad en el país. En este caso, quien se asoció a ese productor fue el ferrocarril por el interés de hacer fletes, a tal punto que el ferrocarril en Argentina tenía hasta sus propios viveros. Yo soy Ing. Agrónomo gracias a la buena inspiración que me dejó un técnico del ferrocarril que llegaba a las 7 de la mañana a mi casa a verlo a mi padre y con él ir al monte de manzanos con variedades provistas por ellos y la producción se hacía con su asesoramiento, todo por el interés del ferrocarril de hacer fletes, y además, era socio de la United Lines, que fue una empresa que empezó a hacer esos envíos a Inglaterra, y luego a Estados Unidos. Fue tal la actividad y la colaboración de este ferrocarril, que puso, incluso a un Ingeniero para que se hiciera responsable de los embarques en Argentina y el control de la calidad con que llegaban esos embarques a Estados Unidos. Lo importante es que hoy son verdaderos ejemplos los textos que dejaba este Ingeniero de como se debe proceder. Ese Ingeniero fue Ricardo Videla, quien a los 4 o 5 años de esa gestión fue gobernador de la Provincia de Mendoza y a quien se le debe mucho de todo esto que fue el gran "boom" de la agricultura en la provincia de Mendoza.

Como pueden ver ustedes y coincidiendo totalmente con el colega chileno, el esfuerzo y la actitud del empresario es determinante principal del éxito en lo que a uva de mesa respecta. Consideramos que hay un mercado altamente competitivo pero también que las condiciones, sobre todo de contratación que nosotros tenemos, nos permitirían acceder a esos mercados, siempre y cuando vayamos con los productos que ellos quieren consumir, no con los productos nuestros, que en este momento son excedentarios y los queremos vender. Yo no creo que sea necesario expandirme más, traje este ejemplo histórico porque creo que es el que todos debemos tratar de seguir, o sea producir en función del mercado y tratar de sacar el máximo provecho de aquellas condiciones que tenemos. No sé si es necesario ampliar esto, pero no creo que lo sea, de ninguna manera. Lo que sí nos ha preocupado mucho de tener, y hago esta aclaración en función de las inquietudes que demostraron todos los colegas que luego formaron el panel ayer tarde, donde estaba la Facultad de Agronomía, había técnicos que habían trabajado en control de plagas y enfermedades, otros que querían trabajar con pie y demás, yo les diría que hay una oferta tecnológica que la pueden encontrar en Chile como la pueden tener acá.

También rescato lo que dijo el colega chileno, en el sentido de que muchas veces importar el paquete tecnológico total no vale la pena, pero yo creo que con la premura que nos tenemos que mover, con la ansiedad que en este momento el productor tiene que moverse para poder rápidamente ir quemando etapas, puede conseguir algún mercado de tecnología disponible en muchos aspectos, que están acá muy próximos y al alcance de la mano de ustedes. Yo luego quiero tener un aparte con estos técnicos porque creo que mucho podemos ofrecerles para ayudarlos a quemar esas etapas, hay a veces investigaciones que no hay por qué volverlas a repetir, la reválida se puede hacer muy fácilmente y directamente en el predio de un agricultor, no es necesario estar en una Estación Experimental quemando horas, microscopios y demás cosas. Nada más.

Rosario Medero

Estamos abiertos a las preguntas que ustedes quieran hacer a cualquiera de los tres expositores que participaron en este módulo.

Una inquietud que me quedó Salas, de su participación, es representante de la Asociación de Productores de Fruta y coincidiendo con esta interpretación de la importancia de la iniciativa privada, estaba mencionando hoy todas las cosas que había hecho este gremio de productores, incluso su participación en la investigación y en la comercialización. Yo quisiera que Ud. detallara un poco más, cuáles son las acciones concretas que su organización hace en estos puntos.

Bernardo Salas

La Federación nuestra, nació hace tres años por la inquietud de los productores a medida que el negocio iba poniéndose más crítico y actualmente contamos con 400 productores federados directos y hay 8 Asociaciones regionales de distintas zonas del país, desde Copiapó hasta Linares abarcando toda la región frutícola, que también participan como asociaciones formando esta Federación. El total de productores involucrados debe alcanzar a un número cercano a mil y la Federación, en general, presta un servicio de representación gremial, como primera instancia, ya que estamos siempre topando con el problema financiero, típico de todas estas organizaciones gremiales, por la falta de continuidad en el pago de las cuotas o la responsabilidad de los asociados en hacerlo.

Aparte de los grandes problemas financieros que nosotros tenemos frente a las expectativas de desarrollar, la Federación como que colabora en un proceso de análisis de liquidaciones de frutas en el sentido de entregar el máximo de información posible al productor sobre los costos de los servicios, insumos, materiales, fletes, etc. Trata de informarse en forma muy directa

de los costos que están ocurriendo en los países de destino que muchas veces, por diversas razones, no son tan claros o tan transparentes como quisiéramos, y a su vez, genera una relación que hemos llamado nosotros "La Política de la Diplomacia de la Fruta".

Importa el contacto directo y permanente con productores, tal vez de mercados complementarios, como son los productores de California, con quienes mantenemos una excelente relación, productores de España, Francia, Italia, algunos productores de manzana de Alemania, organizaciones como el Kiwi-fruit Authority en Nueva Zelanda, Unifruco en Sudáfrica, etc.

Todas las organizaciones que agrupan a productores para tener la finalidad de converger hacia problemas comunes, que son mucho más que los que nos separan, por una competencia sana, y que muchas veces es hasta inexistente, dado el porte de los mercados que estamos accediendo. Entonces pensamos que una labor mancomunada, un esfuerzo sólido, incluso del hemisferio sur, por fruta fresca, puede ser el día de mañana una gran meta nuestra, porque la publicidad es carísima. Nosotros vemos que Estados Unidos, sólo en fruta fresca está gastando alrededor de 38 millones de dólares entre las manzanas, los carozos, la uva, peras, y algo que se me escapa por ahí, pero los esfuerzos de Unifruco, Sudáfrica, son impresionantes, alrededor de 11 millones de dólares en publicidad, y Cape está en todos los mercados del mundo, y ustedes los conocen mejor que nosotros, incluso en aquellos mercados que hoy día están sufriendo problemas de restricción por motivos políticos.

Hemos visto el esfuerzo tremendo de Nueva Zelanda, cuando parte del año 66, por ahí, con cerb demanda, vendiendo su Kiwi, producto absolutamente desconocido, hoy día entrega casi 60 millones de bandejas al mundo, fuera de toda la que estamos entregando, los que seguimos el ejemplo de Nueva Zelanda pero que no nos hemos puesto en esta ofensiva publicitaria que desarrolló ese país, y nos hemos ido un poco a la zaga, un poco podríamos llamar de balde, sin pagar pasaje en este micro, ellos están en este minuto con 9 millones y medio de dólares en el mundo, promoviendo una especie. Nosotros vemos los gastos que se hacen en plátanos, en naranjas, etc., todos los países productores y vemos que no estamos participando, eso es una tarea específica de la Federación.

El resto, es la función permanente que debe tener ante los organismos públicos y privados donde no existían los productores, porque los representaban los exportadores, quienes eran unos prestatarios de servicios. Pero ellos llevaban la representación de los productores y muchas veces, no siempre, los intereses no son exactamente los mismos.

Quienes venden servicios, ustedes lo saben mejor que yo, muchas veces tienen intereses de volumen, porque los precios están ligados a los volúmenes y no al valor final de la caja, y así está la venta de la caja, del envase, del pantapack, de la virutilla, de la bolsa plástica, del generador, todos los grandes ítems, que son muchos, para no aburrirlos, pero que están netamente ligados a la caja y no al precio. Entonces, cuando el interés es hacer más cajas, importar relativamente menos, contra el productor que tiene que recibir el retorno, cancelar todos sus costos de producción y con el resto seguir invirtiendo para poder promover su predio.

Los intereses eran diferentes, y la Federación asumió la representación de los productores, que algunos son exportadores también directos, pero no nos metamos en el problema de exportación misma, sino que en representar a productores y lo que más nos ha ayudado es generar una Convención Anual de Productores, que la tenemos todos los años en agosto. Este año, hicimos la segunda y pensamos ampliarla hacia todos los países amigos, vecinos, con el objeto que los productores de fruta fresca latino-americanos, incluso del hemisferio sur, empecemos a desarrollar la defensa de la actividad en forma mancomunada. Hemos tenido grandes apoyos, han venido a nuestras conferencias, auto-invitados, porque no hemos pagado a nadie nada, personalidades del mercado europeo, del norteamericano, del japonés, y esto indica que están dispuestos y en forma muy permanente, a esta cooperación de mercados complementarios, para desarrollar una actividad que pensamos está en el inicio, a pesar de que tenemos ya problemas por volumen, pero que le vemos buenas expectativas.

3. IMPORTANCIA DE LAS TECNOLOGIAS DE MANEJO PARA LA PRODUCCION COMERCIAL

Bernardo Salas (*)

Quiero agradecer especialmente la invitación que me hizo IICA a este seminario que es especialmente interesante tanto para ustedes como para nosotros. Muy interesante para ustedes que están bastante empeñados en diversificar su agricultura hacia el lado de la uva de mesa y para nosotros también que nos interesa ver que es lo que está ocurriendo alrededor, porque si bien aparecemos como un país que está lleno de variedades, y producciones de muy buena calidad, tenemos también una cierta cantidad de variedades que están un poco pasadas de moda.

Volviendo al caso que se ha nombrado mucho que son las variedades con semilla y alguna gente nuestra ha pensado como alguna gente de acá también que no están tan pasadas de moda, han seguido insistiendo en plantarlas, caso de la Alfonso Lavallée o Ribier y son de un cupo relativamente limitado en los mercados del hemisferio norte, cosa que hemos visto nosotros que hace unos años atrás las superficies que teníamos de esas variedades eran superiores a los que tenemos ahora.

Quería citar un ejemplo, porque dentro de nuestro país se producen a ratos problemas porque se superponen variedades, supongamos que hay una variedad Perlettes que es sin semilla incluso, hace unos años atrás una de las que lograba mejores precios en el mercado norteamericano por salir muy temprano en la temporada. Pero ésa se producía principalmente en la zona central del país. Cuando alrededor del año 78 se intensificó el cultivo de las vides en la zona norte del país, comenzaron a aparecer variedades que tenían mayor demanda y eran más apetecidas por sus características organolépticas. Se empezaron a producir esas variedades en la zona norte, saliendo antes, incluso en el mismo tiempo que la variedad Perlettes, ésta que salía en la zona central, dejándola prácticamente sin precio y en estos momentos se ha ido eliminando casi por completo, sigue siendo una buena variedad pero actualmente en el norte. La gente de la zona central la dejó de cultivar.

(*) Ing. Agr. Productor Consultor privado

Eso nos indica algo que es muy importante para ustedes que están iniciando ese rubro, que si bien la fruticultura o la agricultura en general a ratos muestra resultados económicos bastante favorables, hay productores que no las tienen tan favorables, y es el punto que principalmente hay que tocar, que no haya gente que por una mala planificación de los cultivos tenga resultados desastrosos, porque realmente aquí como son inversiones altas, normalmente no hay un empate, hay una pérdida casi total. Yo soy bastante técnico en este asunto de las producciones, por tanto quiero darles algunos antecedentes, o darles algunas pautas que ustedes deben tener en cuenta antes de iniciar el cambio hacia este rubro. Yo creo que al estar todos con un entusiasmo grande, ya han hablado mucho del interés de formar una federación, de agruparse, de hacer las cosas bien desde un principio, primero hay que partir rescatando la experiencia de otros países, porque con la que hay actualmente acá no alcanzaría como para dar un resultado inmediatamente positivo. Nosotros tenemos que partir de la base que este negocio tiene que ser bueno.

Incluso estaría un poquito discrepando, y no partiría pensando en las alternativas sino solamente como una fruta fresca. Para eso se debe hacer una serie de proyectos, que hay que evaluarlos en una forma muy precisa, considerando todos los antecedentes técnicos y posteriormente analizar las condiciones de terreno mismo que tienen ustedes. Eso compararlo en este momento con las condiciones en que se está produciendo en los otros países a fin que tengan ustedes una comparación con los márgenes que se obtienen en los países que están produciendo mayores cantidades y los márgenes que pueden obtener ustedes.

En cuanto al diseño de los proyectos, lo primero que deben hacer es investigar acerca de la adaptabilidad que tendrían las distintas variedades. Para eso tendrían que hacer en alguna forma, sea en forma privada o estatal, el ensayo de las distintas variedades acá.

Una cosa es la adaptabilidad y otra es el manejo. Una vez que una variedad se ve que funciona a medias, o sea que se adapta una parte, el resto lo hace el hombre.

Pero lo principal es que hay que verla primero como se desarrolla, frente a sus condiciones de suelo, de agua, y clima. Al mismo tiempo, nosotros debemos irnos fijando, cuáles son los recursos básicos que tenemos en el país, para poder producir esto. Nosotros necesitamos que de acuerdo a las condiciones de los terrenos y también de logística, de materiales, las vías hay que conducir las de alguna forma. Hay distintos sistemas de conducción, por lo tanto, se necesita madera para sostener. Son estructuras que tienen que durar sobre 15 años, por lo tanto, tienen que ser maderas que puestas en el terreno, ustedes tienen bastantes

lluvias, ser maderas que cortadas resistan, que tengan algún tratamiento de impregnación o algún sulfatado. Esos materiales, normalmente son de eucaliptus, o en Chile usamos otros que son cipreces de las Huaitecas. En el fondo son maderas duras, de éstas deben contar con una gran cantidad, se debe contar normalmente con una gran cantidad de alambre, no sé si aquí el alambre de hierro es caro o no es tan caro, esas cosas tienen que ponderarlas todas desde un principio.

Se necesita una gran cantidad de infraestructura. Este cultivo usa maquinarias bastante distintas, incluso depende del sistema de conducción de la plantación que tenga, deben ser los tractores más altos o más bajos, más angostos o más anchos. Eso ya significa, que si ustedes van a cultivar un predio de 10 hectáreas, deben comprar un tractor nuevo para 10 hectáreas, un tractor normalmente vale sobre 15000 U\$S, y ya le están poniendo 1500 U\$S a una hectárea. Entonces las inversiones, en realidad, hay que tomarlas muy bien, en forma real, hay que sentarse y mirar completamente todo el desarrollo. Hay que hacer en el papel un desarrollo real del cultivo, se debe contar con una serie de infraestructuras para el proceso de la fruta, ya sea para el embalaje y posteriormente para el almacenamiento. Esas infraestructuras también tienen su valor, pero son compatibles en ciertas oportunidades con estructuras que se usen para otro propósito y se deben fijar también en los materiales que se utilizan para esos embalajes. Nosotros en Chile, hemos ido teniendo, cada vez más problemas de costos por los materiales, las cajas, los envases, para esta uva normalmente se usan dos tipos. Estados Unidos compra solamente en envases de madera, puesto que el trato que da el norteamericano una vez que se embarca la fruta, no permite mandarle algo que sea más delicado, no tienen tiempo para tratar con cuidado las cosas. Europa, en tanto, permite prácticamente cartón, ya que no le gusta quedarse con una gran cantidad de madera de más.

Esos dos tipos de materiales son bastante escasos en los últimos tiempos, sobre todo que en determinados momentos se están necesitando en varios países y para distintos productos, no sólo para la uva. Una fábrica de cartón que tiene que abastecer a los manzaneros chilenos y argentinos, necesita producir una gran cantidad de millones de cajas y lamentablemente eso se da por orden de tamaño del comprador, y al comprador que es un poco más chico le van a cargar la mano con el precio. Eso nos lleva a que una de las cosas más importantes es el asunto costos. Si piensan ustedes salir a un mercado externo con la uva, deben sacar muy bien las cuentas, porque los ingresos, o sea los márgenes de utilidad que se han estado dando en los últimos años, dado lo creciente de los volúmenes que llegan a los mercados son, sino tan bajos, son más estables, se han ido estabilizando en un rango medio, lo que hace que los productores, como en el caso de nuestro

país, deban necesitar mayores rendimientos, y por lo tanto minimizan, al obtener un rendimiento mayor, el costo por unidad de caja.

El otro problema, que no se debe descartar por ningún motivo, es el de la mano de obra. En estos momentos nosotros en Chile estamos viviendo una especie de crisis en cuanto a la mano de obra que hay para trabajar en las plantaciones de parrales, dado que se necesita en periodos muy concentrados de tiempo. Por lo tanto se necesitan grandes cantidades de gente en el plazo de 15 a 20 días, que después no se puede mantener durante el resto del período vegetativo.

En la medida que ustedes cultivan variedades un poco más modernas, o sin semillas, tienen la gran ventaja de que son fáciles de comercializar, pero tienen la dificultad que son un poco más difíciles de producir en cuanto a que necesitan ciertos raleos en forma química. Esos raleos, como son organismos naturales, son vivientes, normalmente necesitamos eliminar el 50% de los granos de un racimo, y tendríamos que ponerle una pantalla y unas teclas, y ya dejaría de ser parra o vid, si lo pudiéramos lograr con un producto aplicado en un día determinado. Me explico en este punto: normalmente las floraciones en cualquier frutal tienen un rango; hay una floración, dura normalmente 4 o 5 días. Eso significa que hay racimos que florecieron en el primer día, y racimos que florecieron en el quinto día. Si yo necesito en un momento determinado aplicar un producto para eliminar la mitad de los granos, tengo 5 días para estar. Pero a los que florecen el primer día, si se lo aplico al tercer día, ya no va a tener efecto. Entonces ya voy a botar solamente un 30% de los granos, o un 20%. Si boto pocos granos, ese racimo no va a lograr las características que yo necesito al final para la cosecha, o va a estar muy apretado, o va a tener unos granos de tamaño muy pequeño, y con ninguna de las dos características va a entrar en el mercado.

Como no es una aplicación perfecta, al que le eliminé sólo el 30% de los granos, voy a tener que entrar posteriormente con una tijera y sacarle de alguna forma el otro 20%. Si ustedes ven que una planta tiene 70 racimos, y de esos 70 racimos hay 40 a los que hay que sacarle el 50% de los granitos, uno por uno, o a lo más, en grupitos de a cuatro, es un trabajo que una persona en un día logra dejar en forma adecuada, solamente unas 6 o 7 plantas. Si consideramos que una hectárea tiene, dependiendo la distancia de plantación, anda alrededor de las 800 plantas, tenemos 100 jornadas solamente en una hectárea, y esas 100 jornadas se deben colocar en un plazo de unos 12 a 15 días. Si no accedemos en ese tiempo, ya tenemos una desmejoría en la calidad.

Es bien importante de establecer hasta qué punto la mano de

obra es incidente, y en base a eso buscar distintas variedades. En realidad yo le estoy nombrando la variedad más crítica que sería en el caso de raleo, la variedad Thompson seedless o la variedad Perlette, pero hay variedades de las simples que poseen una mayor facilidad para ralearlas en forma química.

En el fondo creo que este tema nos da como para un largo rato. Yo creo que lo vamos a seguir de todas maneras mañana, porque precisamente comentaba recién un colega, que la post-cosecha, una de las partes principales, o sea lo fundamental para llegar, y la post-cosecha depende no en un 90%, sino en un 100% del manejo que se haya tenido antes de cosechar.

El manejo de post-cosecha, o sea la preparación del período de vida útil después de cosechada la fruta, empieza en la temporada anterior normalmente, sobre todo ustedes que acá tienen un clima en que hay bastante humedad relativa, por lo tanto predisposición a la botritis. La botritis es uno de los factores que más afecta, sobre todo en los sistemas de conducción de tipo español, que me imagino son los que tienen acá.

Es muy importante que vean ustedes la experiencia que tienen los otros países y hagan un estudio bastante serio y bien acabado de las condiciones que poseen y las que se desarrollan en los otros lados; también lograr que venga gente de otros lugares con experiencia, hasta qué punto les conviene hacer el cultivo acá, en qué zona y qué variedades usar y al mismo tiempo observar la infraestructura, la mano de obra y ver en el fondo la factibilidad económica que tendría el negocio.



4. PANEL

4.1 Comentarios de Luis Santín(*)

Debo felicitar a los organizadores de este evento, porque, ya que por lo menos en lo que es personal, es la primera vez que me encuentro frente a lo que es posibilitar una concientización en el inicio de una explotación frutícola. Entiendo que, dicho a la criolla, se están poniendo los bueyes delante de la carreta.

Dentro de las experiencias personales, vamos a tratar de dar una idea somera, de los conceptos generales que nos merece la problemática de la uva como rubro de exportación.

Independiente a todo lo que se ha dicho sobre posibilidades ambientales, cultivares, manejos, etc., consideramos oportuno hacer algunas precisiones sobre aspectos generales comerciales y la problemática documental y de embarques.

Entendemos como elemento importantísimo que ya al inicio de este tipo de producción para exportación, los exportadores y productores formen un tipo de entidad, o sea una unión. Los técnicos, tanto argentinos como chilenos, insistieron en que la única forma de poder llegar a metas felices, es la unión de la parte privada, y evidentemente que, como miembro de la Unión de Exportadores del Uruguay tengo que decir que realmente, si se quiere llegar a algo bueno, la única forma que todos los productores y exportadores de uva de mesa formen una unión. Se podría tener así beneficios tales como una mayor representatividad, que da un mayor poder de negociación, por ejemplo de los conjuntos de insumos, de maquinarias, y lo mismo en cuanto se refiere a ventas, en la contratación de fletes, se consiguen los volúmenes de producción con lo cual se logra una continuidad en el abastecimiento en los mercados a los que se concurre, como también una mayor permanencia dentro del mercado en el momento zafra. Quiere decir que ahí tenemos ya importantes ventajas por estar unidos, y no olvidemos la mejor propiciación de negocios que pueden ser de conjunto, particulares, o utilizando la

(*) Presidente de la Cámara Frutícola Uruguaya

Circular 848 del Banco Central. Estando unidos se puede tener mayores posibilidades en todo lo que se refiere a lograr mejores precios y colocación de la fruta.

Dentro del aspecto comercial consideramos muy importante, para obtener logros inmediatos, la contratación de un técnico extranjero. Puede ser chileno o argentino, especialista, con importante experiencia en el rubro. No se quiere restar importancia a los técnicos nacionales, pero debemos convenir que la mayor experiencia específica nos hace dar pasos más rápidos y seguros.

El técnico debería ser contratado por un lapso importante, el costo podría ser financiado por el Estado inicial o posteriormente y eso debería ser posible, por efecto de los propios productores y exportadores. Con esta idea se pretende comprar experiencia para lograr menores costos y posibilitar una entrada inmediata a la competencia internacional.

Respecto a los problemas documentarios es necesario, previo a la zafra, preparar el campo de agilización documentaria, especialmente para embarques vía aérea. Como estamos en forma permanente en la exportación, nos damos cuenta de dificultades que se crean paso a paso, para poder lograr la documentación final y que propicie una rápida salida del producto.

El Plan Granjero, Sanidad Vegetal, Cámara de Comercio, Visados Consulares, etc., todo esto tiene que ser gestionado con antelación a la zafra, para poder tener un manejo, diremos rápido de las cosas.

Por otra parte propiciamos sugerir a Sanidad Vegetal:

- a) La inspección previa en viñedos
- b) El certificado de calidad ha de ser emitido en el lugar de empaque.
- c) En puerto o aeropuerto otorgar sólo el de Sanidad, fundamentalmente por los problemas que son específicos, de vicio propio, o acaecidos en su permanencia de espera al embarque en cámaras frías.

Sobre el transporte, hay que cargar solamente en buques que vayan de subida a destino. Tenemos tristes experiencias, con otros productos, cuando estamos cargando de bajada y la pérdida de más de una semana, hace que, especialmente en este rubro, que es muy delicado, sea muy importante. Por consiguiente debemos tratar de evitar de cargar en los buques en bajada; cargarlo sí en los buques de subida a destino.

Si es por vía aérea, debemos prohibir terminantemente los transbordos. Tenemos experiencias particulares muy amargas en ese sentido, es preferible no cargar, si se sabe que la mercadería va a cambiar de avión, ya que no lo admite por ningún motivo la fruta porque por ejemplo no se sabe qué es lo que pueda acontecer en el aeropuerto donde se va a hacer el cambio.

Una acotación más sobre estar unidos. Se puede lograr mayor atención de las agencias posibilitando primero - lo que es muy difícil para las pequeñas cantidades nuestras - lugar en bodega o bien contenedores, y conseguir al mismo tiempo mejores tarifas. Evidentemente que sólo estando unidos se puede lograr eso. Solos, es tremendamente difícil. Se sugiere también gestionar por medio del Ministerio de Economía la posibilidad de lograr una tarifa o flete aéreo llamada Comodity. Sabemos que los valores de las tarifas del transporte aéreo son prácticamente el 50% de lo que es el valor de venta del producto, por consiguiente, sería muy beneficioso, por lo menos en la parte inicial, lograr que el Ministerio de Economía lograra de IATA, el consentimiento, que hay bodegas que van vacías y esa parte puede ser cubierta perfectamente bien con nuestro rubro, y ahí conseguir un abatimiento muy importante de flete.

Queremos mencionar que COEX está produciendo en este momento un folleto informativo para nuestras representaciones comerciales en el exterior, que luego el Ing. de COEX va a mencionarlo, pero como he estado participando en eso quisiera resaltarlo porque en el rubro uva de mesa se ha hecho, digamos una preferencia, quiere decir que ya hay motivación oficial, en el sentido de promover todo lo que sea información a nuestras embajadas y oficinas comerciales, para promover este producto.

Tenemos que insistir, como lo dijo muy bien el representante chileno, en la necesidad fundamental de las informaciones, no solamente de precios de mercado en un momento zafra, sino de las posibilidades que se pueden ir teniendo, aunque sea en pequeña escala, en nuevos mercados, y eso evidentemente que tendrá que ser un trabajo muy importante de esa unión de productores y exportadores junto con COEX. Es necesario gestionar ante las autoridades la exoneración de todo recargo sobre importaciones de insumos, maquinarias, plantas, etc., evidentemente ¿cómo vamos a pelear precios, si no estamos por lo menos dentro de las mismas posibilidades de los países vecinos y de otros países? Pero, si inicialmente nuestro Gobierno propicia eso, por lo menos nos da una alternativa de comenzar a luchar con armas en la mano. Decimos que es necesario que el Ministerio disponga las medidas para mantener los técnicos necesarios y los medios para una necesaria asistencia. Sabemos los problemas que se suscitan dentro del Ministerio. Estamos pidiendo que se mantenga un grupo de técnicos en forma permanente y dar los medios para que hagan su trabajo.

Con ello, estamos pidiendo algo mínimo, porque en el futuro el productor devolverá con creces al Estado, todo lo que inicialmente pudo haber estado dando mediante estos beneficios.

La Unión de Exportadores del Uruguay, está a la orden de los productores y exportadores de fruta para lo que entiendan pueda ser beneficioso para ellos. Nada más.

4.2 COMENTARIOS DE JUAN C. MERCANT(*)

En primer lugar tengo que agradecer en nombre de Calvinor la brillantez que está teniendo este Seminario sobre el cultivo de un producto que mucho nos interesa, y agradecer a todos los técnicos extranjeros por los valiosos conocimientos que nos brindan y los compromisos de futuras ayudas.

Vendo directamente al tema comercial de uva de mesa, creemos que primero tenemos que hacer una salvedad referente a las condiciones de nuestro actual mercado interno para la uva de mesa, que presenta distinta situación a lo que sucede, por ejemplo con la producción argentina. Si nosotros analizamos volúmenes y precios, todavía podemos decir que tenemos una oferta más bien equilibrada con la demanda, con precios de mercado interno, que son similares o en algunos casos más altos a los que se podrían obtener en el mercado internacional. Esta salvedad yo quería hacerla, porque no se trata de que no tengamos que resolver un problema actual, sino que tenemos que planificar para mediano y largo plazo y por lo tanto contamos con un tiempo prudencial para eso. La situación no es tan acuciante, fundamentalmente en el precio de la uva de mesa, y para que tengan idea ustedes en caso de Calvinor, los precios que estamos manejando en las últimas zafas oscilan en un valor máximo de 77 a 71 cents. de dólar y al último año fue de 51 cents. de dólar. Como los técnicos chilenos y argentinos están viendo, es un precio muy bueno y por lo tanto, nos lleva a que no tomemos medidas apresuradas.

¿Qué ha sucedido? Fundamentalmente, lo que yo quiero transmitir acá, es la experiencia que ha hecho Calvinor, en lo que se refiere a exportación de uva de mesa, con un principio o un inicio en la zafra 85-86. Si ustedes me permiten, yo voy a hablar de temporada 85-86, porque nuestra producción comienza en el mes de diciembre. Empezamos en el año 85-86 con envíos de partidas piloto de exportación. Pero, previo a esas partidas piloto de exportación, creo que es importante mencionar el trabajo que se hizo, que nos permitió, en primer lugar, seleccionar a qué mercado íbamos a dirigir nuestra producción. Generalmente, los que estamos trabajando en comercialización, nos encontramos con el problema más común que es colocar una producción que ya se tiene, cuando lo lógico es producir aquello que el mercado está pidiendo. Por lo tanto, la participación del aparato comercial, comienza mucho antes de lo que estamos efectuando en una etapa como la actual. Por lo tanto, teníamos una producción a la cual ir colocando para

(*) Ing. Agr. Gerente de Comercialización de CALVINOR

ir adquiriendo experiencia en distintos mercados internacionales.

Con la colaboración del I.I.C.A., se efectuó una investigación de mercado de escritorio, en donde tratamos de recoger toda la información estadística, ya sea en volúmenes importados por los principales países compradores, precios CIF, precios mayoristas, precios por distintas variedades, estacionalidad, lo que nos permitió, entonces, ubicarnos, en primer lugar, en todo un entorno del mercado internacional de la uva de mesa.

De ese grupo de mercados, uno era Brasil. Ya que la cooperativa está ubicada bien en el norte del país, ese destino resultó muy interesante. Era un mercado netamente importador de uva de mesa, por lo tanto era necesario estudiarlo y conocer cual era su capacidad y la proyección de demanda de este mercado.

También se estudiaron el mercado de Estados Unidos y el europeo. No quisimos entrar en otros grupos de países compradores, porque considerábamos que se escapaba a nuestras posibilidades.

De ese análisis de mercado se tomó la decisión que lo más adecuado era atacar el mercado europeo, fundamentalmente Alemania. No se eligió el mercado brasilero, debido a que los precios de la uva de ese mercado no eran los más convenientes, fundamentalmente con compras en el mes de diciembre, cuando nosotros tenemos muy buenos valores en el mercado interno, o si no con precios muy altos al finalizar la zafra, y más conociendo todos los problemas económicos que está atravesando Brasil y todos los problemas que genera negociar con compradores que son bastante difíciles fundamentalmente en la parte de pagos. Eso nos llevó, entonces, a dejar de lado el mercado brasilero. Luego pasamos a analizar el mercado de Estados Unidos.

Ese mercado ustedes muy bien lo saben, y los técnicos extranjeros lo han dicho, es demandante de uvas sin semilla, de las cuales nosotros no teníamos variedades. Las que nosotros tenemos son Cardinal y Cereza, por lo tanto, quedaba la opción de Europa y pensamos que Alemania, podía ser el primer mercado de prueba para nuestra producción, para luego sí pasar a otros.

Se efectuó entonces, el primer envío, pero antes pasamos por una serie de problemas a los que generalmente no se presta atención, pero cuando llega el momento de concretar la exportación, son fundamentales, que es toda la parte de embalaje, de envasado de la uva, o sea el manejo post-cosecha del producto. Para el manejo de packing, contamos con la colaboración de un técnico chileno, el cual nos dio instrucciones bastante precisas y asesoró a nuestra gente en lo que se refiere a manejo, tamaño de racimo, color, empaque, la parte de frío. Pero, nos encontramos

que con el material de empaque, en el país, existen grandes problemas.

Teníamos muestras de los materiales utilizados en Sudáfrica, Chile, Argentina, pero cuando vamos a los abastecedores locales, nos encontramos con que ese tipo de papel no había, que la caja tenía que ser de tal tipo, que la impresión de tal tipo, que las bolsas de nylon, que no había determinado grosor, y entonces eso ocasionó una serie de problemas y nos está demostrando las carencias que existen en el país en ese punto.

También era importante, el manejo del frío. Nosotros tenemos un packing exclusivamente para uvas de mesa, con túnel de pre-enfriado y cámaras frigoríficas. Pero respecto a todo ese manejo que parecía muy simple, llegó un momento en que surgieron grandes dudas. Es por lo tanto necesario comenzar con ensayos de exportación mucho antes que nos lleguen los grandes volúmenes. Habiéndose hecho el primer contacto con esa firma de Alemania, en lo cual creímos que era muy importante utilizar toda la estructura comercial del citrus en Uruguay, que ocupa un sitio dentro del comercio internacional muy importante, y por lo tanto, puede con toda su fuerza comercial, y con sus antecedentes, ayudar a la colocación de otros tipos de frutas de nuestro país. Por lo tanto, nos apoyamos en estos primeros pasos, en agentes comerciales en citrus, los cuales nos brindaron una muy buena ayuda, y nos permitieron conocer en mayor profundidad lo que es el mercado internacional de la uva.

Se efectuó el primer embarque en vía aérea. Esa uva llegó la primera semana de enero, fue la primer uva subastada en el remate de Hamburgo con una de Sudáfrica, y ahí nos encontramos con otro problema, que a veces se desconoce o no se menciona, que es el precio que hay que pagar por todo producto desconocido. Ese precio que hay que pagar por un producto desconocido, significa a veces que un producto de Sudáfrica, obtenga un valor de 30 dolares la caja, y el nuestro, que no nos conocen, valga 15.

Esa experiencia in situ, nos permitió visualizar en mayor profundidad lo que es el mercado de la uva de mesa. Sin conocerlo a fondo, porque eso es muy difícil, pero sí tener otra imagen de la que se poseía a través de un trabajo de escritorio.

Ahí notamos que teníamos una variedad que no era la más apetecida por el mercado internacional, que era una variedad que logra valores un 25, un 30%, hasta un 40% menos que otras de la competencia. También comprobamos que el producto uva de mesa en enero y en febrero, podía alcanzar muy buenos precios en el mercado internacional, lo que era demostrado por las inquietudes de los importadores.

En lo que se refiere a envase y presentación del producto, creemos que ahí alcanzamos, fundamentalmente al tipo de envase, una muy buena aceptación y fué un problema menos y se puede decir que ya lo tenemos solucionado. Pero tuvimos problemas con el otro tipo de material, había exceso de humedad y una serie de condiciones que están muy entrelazadas unas con otras, en lo que hace a manejo de post cosecha y material de empaque.

En esa zafra continuaron los embarques aéreos con otras variedades. La idea era probar variedades y conocer la respuesta de los compradores a esos tipos. Así fué entonces la primera zafra, la primera experiencia de exportación de uva, y las primeras conclusiones fueron las siguientes: si queremos estar en el negocio de la uva creemos que tenemos que manejar el flete marítimo. Los precios que se logran no compensan el flete aéreo, y eso que estamos manejando un flete aéreo de U\$ 1,30; U\$1,28 y el flete marítimo era en ese tiempo de un valor de U\$ 0,45; hablando de un container refrigerado.

Por lo tanto esa diferencia era lo que nos tenía que quedar a nosotros. Ahí empezó el otro problema, que era tener la experiencia para los futuros embarques marítimos y que fue lo que se comenzó a probar en la segunda zafra, en la 86 - 87, cuando tuvimos problemas, con un pequeño ataque de botritis. Nosotros consideramos que no teníamos que dar esa imagen de una mala calidad de llegada del producto y por lo tanto enviar un volumen que sabíamos o teníamos la certeza que iba a llegar sin ningún problema.

Así lo hicimos. Se hizo un embarque marítimo, o sea la primera vez que salía uva de mesa de Uruguay por vía marítima, lo que llevó a que tuviéramos que plantearnos una serie de soluciones para la utilización del container refrigerado. Nosotros teníamos que trasladar el container refrigerado de Montevideo a Bella Unión (640 kilómetros), enfriarlo, porque tenía una temperatura ambiente de 30° debíamos llevarlo a una temperatura por lo menos de 8°, y luego trasladarlo, sumado a que teníamos que coordinar con la llegada del barco a Montevideo para que ese container no estuviera mucho a la intemperie en el puerto, que es otra de las carencias que acá se ha mencionado, y radica en la infraestructura portuaria para la fruta deja mucho que desear y en el caso nuestro nos daba mucho miedo.

Finalmente, luego de ciertas combinaciones con la agencia marítima, el container estuvo 8 - 10 horas en el puerto, y fue enseguida trasladado a bordo y enchufado.

Eso nos dió la certeza entonces, que podíamos trabajar con el flete marítimo en uva.

También estuvimos probando distintos materiales de empaque. Saben muy bien que los liberadores son distintos según la firma con que se trabaje; algunos liberan mucho anhídrido sulfuroso, otros liberan menos; o sea hay toda una serie de problemas que solamente haciendo la experiencia se pueden ir solucionando o aprendiendo.

En el siguiente año, o sea en esta última zafra, la idea era no solamente crecer en envíos al mercado alemán, sino que se había tomado la decisión de enviar a otros mercados para conocer también su respuesta a nuestras variedades que tienen una difícil colocación comparada a otras que son las que más demandan o que logran un mejor precio. No estoy diciendo con esto que estas variedades no tienen colocación, sino que logran un menor precio.

Entonces hicimos envíos para Suecia y Holanda de los dos tipos de variedades Cardinal y Cereza y también a Alemania.

Para Alemania usamos envío marítimo nuevamente ya con un container muy bien paletizado, con la capacidad ocupada al máximo y a Suecia y Holanda, de las dos variedades, por vía aérea.

De esos dos países nos confirmaron interés, fundamentalmente en Cereza.

Este año pensamos atomizar esos mercados, o sea atacarlos en mayor profundidad, fundamentalmente con flete marítimo, sabiendo que el flete marítimo creemos que es la solución para la exportación de uva de mesa en Uruguay. Por lo tanto como conclusión de esta experiencia, según las opiniones de los importadores con los cuales nosotros nos hemos entrevistado en distintos viajes, es que existe un mercado para la uva de mesa, existe interés en las fechas de entrada y con eso hay que tener mucho cuidado y profundizar mucho más en el tema.

Las fechas de enero y febrero son las más adecuadas y los países productores nos están indicando eso con la ubicación de sus viñedos cada vez más al norte. O sea el mercado internacional está bastante saturado en los meses de abril y mayo y eso se refleja en los precios.

Tenemos que trabajar con las variedades adecuadas, y creo que en este seminario se han aclarado algunas, no sé si confusiones, pero sí determinados conceptos que existían que solamente era exportable la uva sin semilla y yo creo que existe mercado para la uva con semilla. Que existen por lo tanto ventajas o estudios ya efectuados en Uruguay para determinadas variedades como Alfonso Lavallée, Italia, que esas se pueden decir que tienen colocación y es lo que el consumidor demanda en determinados mercados, por ejemplo el alemán.

Tenemos que trabajar con flete marítimo, que crear tecnología propia a través de la ayuda que nos pueden brindar los países productores como Chile y Argentina pero ir creando nuestra tecnología de manejo de flete marítimo. Debemos tener también muy aceptada la tecnología post cosecha, y muy asesorada a la industria que nos abastece de material respecto a cuáles son los requerimientos para la exportación de uva de mesa.

Debemos contar con buena información de mercado y en esto generalmente se ataca constantemente que en el país no existe. Yo creo que en el país hay información de mercado, lo que sucede es que no es divulgada o se carecen de medios para divulgarla. A nosotros COEX nos ha sido de valiosa ayuda, ya sea en el suministro de información como en su acompañamiento en mercados exteriores, cuando hemos ido, y nos está brindando continuamente información.

También tenemos otro punto que es importante destacar que es la infraestructura actual de puertos y aeropuertos que no es la más adecuada para la exportación de frutas y hortalizas y por último queda un tema muy importante que ya fue mencionado por Pedro González que es la unión o la asociación de productores de uva de mesa en los cuales todos tenemos algo para dar y en este caso Calvinor, por mi intermedio quiere poner a vuestra disposición toda la tecnología que ya tenemos para el manejo de la uva de mesa como también la parte de información de mercados. Eso es todo lo que tengo, discúlpeme que por el poco tiempo no puedo seguir hablando de otros temas.

4.3 Comentario de José Orrico(*)

Quiero agradecer en nombre de INAVI, la invitación del Ministerio y el I.I.C.A. a participar en este seminario, y puntualizar que cuando me llamaron al panel me pusieron dentro del sector público. Quiero aclarar que represento a un organismo que es el Instituto Nacional de Vitivinicultura, creado en la Rendición de Cuentas del año pasado y que es un organismo mixto, dirigido por un consejo de nueve miembros, seis de la actividad privada, donde hay representantes de los productores, de los industriales, de distintas agremiaciones de productores y tres del sector público. Por lo tanto, creo que es importante recalcar que en la ley de creación de este organismo que surgió como consecuencia de una crisis vitícola muy similar a la situación argentina, donde la viticultura estaba enfocada prácticamente a la uva para vino, no a la uva para consumo y evidentemente se habían producido excesos, excedentes que se han ido acumulando en el correr de los años, aunque no de la misma magnitud que en el caso de Argentina, eso motivó que algunos grupos de productores vieran y pensarán en la forma de autorregular la producción y buscar las formas de no tener que llegar al extremo de abandonar los viñedos o arrancarlos.

Eso llevó a la creación del INAVI a través de una ley que tiene como fines fundamentales toda la parte de promoción, desarrollo, investigación y también tiene el contralor vitivinícola, que no viene al caso hacer hincapié en eso, pero tiene fundamentalmente, reitero, la parte de promoción, desarrollo, investigación en todo lo que es viticultura también. Creo que en este caso hemos dado un gran paso, pensando en lo que planteó el Sr. Correa de Chile, en que en mayoría dentro de un organismo que va a ser el rector de la vitivinicultura en el país, es el sector privado el que va a tener que tomar sus propias decisiones y ver hacia dónde dirigir la viticultura o vitivinicultura en el país.

Haciendo referencia a la vitivinicultura les quiero mencionar que es prácticamente el 50% del ingreso del sector granjero, excluyendo la parte de citrus, es el equivalente al 50%. Esto es un gran reto, por supuesto, para la actividad privada, es la primera vez en el país que se crea un organismo de este tipo, donde hay netamente una mayoría del sector privado. Yo escuchaba al Ingeniero Mercant, al Sr. Santín de la Unión de Exportadores y a los distintos expositores y evidentemente, como uno de los

(*) Ing. Agr. Integrante del Consejo Directivo del I.NA.VI. como Delegado Titular de los Grupos CREA

integrantes de ese consejo y representante de la actividad privada, me doy cuenta cada vez más, que el reto al que nos vemos enfrentados es muy grande y quiero aprovechar esta oportunidad en que estamos hablando del tema uva de mesa, todos productores del sector granjero y vitícola, debemos ser muy concientes frente a lo que nos hemos propuesto, y de que estamos nosotros mismos dirigiendo nuestro futuro.

Pienso que, entre otras cosas que acá se han mencionado, dentro de los cometidos que tiene este organismo, en primera instancia está el proyecto de ley vitivinícola.

Dentro de ese proyecto de ley vitivinícola que se está para elevar al Ministerio dentro de pocos días, comento esto porque el organismo empezó a funcionar oficialmente en los primeros días de julio o sea que es muy corto el plazo y hemos tenido que trabajar día y noche y ya está prácticamente pronto el proyecto para elevar al Poder Ejecutivo, que recibirá por supuesto algunas correcciones, está la parte de promoción para la viticultura en términos generales y específicos en la parte de uva de mesa y también la promoción para el agrupamiento de productores ya que debemos hacer mención que en nuestro país hay aproximadamente unas 12 - 13 mil hectáreas de viña, no estamos hablando para nada de los volúmenes que se están señalando para Argentina o Chile, pero son suficientes para autoabastecernos. No quiero plantear la situación de Calvinor, por en una zona un poco especial, que es de primor y entonces no podemos generalizar.

En ese sentido creo que nosotros hemos dado un reto muy importante y está en manos de todos los que estamos acá y ofrezco de futuro, como integrante del consejo de vitivinicultura, a los técnicos nacionales, a los extranjeros que nos han ofrecido su colaboración en cuanto a información o mantener comunicación, que en cuanto estemos un poco más organizados, nos pondremos en contacto inmediatamente para mantener vínculos más estrechos, porque este es un organismo que es netamente de la actividad privada y yo creo que acá se ha planteado que, evidentemente la participación de la actividad privada, acompañando a la investigación, a todo el desarrollo o búsqueda de mercados, para ver qué variedades después debemos plantar, toda esa inversión que hay que hacer, que normalmente se la pedimos al gobierno y que en nuestros países sabemos las situaciones que se viven y no podemos esperar que los gobiernos nos den eso porque sino caemos en un pozo, en un estancamiento y no vamos a ir para ningún lado, y entonces este seminario no sería productivo.

Tenemos que buscar nuestros propios fondos y este es un organismo que está financiado por la producción vitícola y vinícola. Hay una tasa que está sobre la uva y una tasa sobre el vino, eso lo están aportando los productores y los industriales y

es lo que tenemos que volcar hacia el desarrollo, la investigación, la promoción, la búsqueda de mercados, tanto de uva de mesa como, si hay posibilidades, de productos elaborados derivados de la uva.

Quería recalcar eso y pedirles disculpas porque no puedo ser más explícito porque INAVI es algo muy nuevo, muy fresco, pero quería puntualizar que en ese sentido creo que indirectamente hemos dado, porque esto es algo que se viene gestando ya hace un par de años, un paso muy importante ante lo que planteaba el señor expositor de Chile que dijo que lo privado era primordial para el desarrollo de cualquier actividad comercial, donde fuese, como en este caso la exportación de uva de mesa y creo que hemos dado el paso anticipadamente creando nuestro propio organismo que nos va a regir, nos va a autocontrolar y está el sector privado en mayoría para poder tomar las decisiones. Nada más.



4.4 Comentarios de Daniel Scarone(*)

Aunque demás estaría decirlo, la actividad que viene desarrollando la UAPAC en estos seminarios ha sido y será muy interesante, recalco esto y no por el hecho de pasarle la mano por la espalda, como se dice vulgarmente, sino diciendo que es lo que sirve, considero que si y es muy positivo, porque nos ha permitido a todos los presentes recabar una cantidad de información y pienso que todos aquí debemos agradecer las brillantes exposiciones de los especialistas que han venido de Chile y principalmente me refiero a la brillante exposición del Ingeniero Correa, puesto que en una forma muy sencilla y con una transparencia estupenda nos ha mostrado todo lo que debemos hacer.

Yo me pregunto si serviría seguir discutiendo seminario tras seminario porque por supuesto en los mismos se recoge información, pero creo que a nuestro país le ha llegado el momento de no hablar más, sino de hacer.

Me refería a esto porque escuchando la exposición del Ing. Correa y escuchando las experiencias de la gente de Calvinor, yo considero que estamos en una situación muy importante para entonces mancomunar esfuerzos y no desperdiciarlos, porque si nosotros queremos ser un país exportador y en este caso de frutas, de hortalizas, de nada sirve hacer los esfuerzos en formas independientes, tenemos que hacer tareas en forma asociada y me refiero a asociaciones tanto en sentido horizontal como vertical; me refiero a las instituciones, a los organismos, a los centros de investigación, a los productores y a las propias firmas exportadoras.

Se dijeron cosas muy importantes, y dentro de ellas me he tomado el atrevimiento de anotar como para no repetir y me dió el atrevimiento porque la experiencia de Chile ha sido brillante y la exposición del Ing. Correa afirmando que sí tenemos mercados, y crecen, pero esos mercados hay que ganarlos. La competencia es también muy grande y lo que nos queda para el futuro en cuanto a riesgo, es muy difícil.

Yo digo que el mercado crece, aumenta el consumo, pero si ustedes analizan nada más que el mercado comunitario para el año 92, creo que va a ser prácticamente inaccesible y me refiero a que al cerrarse de una manera feroz, como lo va a hacer, porque hasta ahora lo viene haciendo, con barreras sanitarias, con aranceles,

(*) Ing. Agr. Jefe del Departamento de Alimentos de la Dirección General de Comercio Exterior (COEX)

yo me pregunto, ¿esos aranceles por más que los discutamos en foros como el GATT, la Comunidad se va a dar el lujo de permitirnos el acceso de nuestros países, si va a tener una España que lo va a saturar con un abrir y cerrar de ojos? Quizás es un desafío.

Entonces yo pienso que ahora a nuestros productores, y exportadores les queda la tarea de pensar que lo único que tienen que buscar es competir con calidad. Buscar los mejores precios, a los que puedan acceder en esos mercados, pero pienso que el desafío es muy grande y por eso digo que la tarea no es fácil y la necesidad entonces es de trabajar en forma conjunta.

Yo decía y escuchaba que la tarea de promoción es siempre muy importante. Hoy el Sr. Santín, mencionó la función que la Dirección de Comercio Exterior cumple y considero que sí es un aporte por supuesto al sector exportador. Hay una serie de láminas o folletos de diseminación de cuales son las posibilidades de exportación de algunos rubros, pero eso tampoco sirve si se trabaja en forma aislada porque también están en este caso, y me refiero a las tareas que se pueden desarrollar como son la presencia en ferias internacionales, la realización de misiones comerciales. A veces el empresario dice: "si yo me pongo a gastar todo ese dinero pierdo la utilidad", como bien decía el Ing. Correa, pero creo que hay que dar ese paso. Porque si no va a una feria internacional, si no va en una misión comercial y ve lo que el importador le dice y lo que necesita, no lo sabrá exactamente. Aunque un intercambio con un importador se realice por télex, no todos están capacitados para hacer un gasto excesivo de télex como para poder llegara un acuerdo con un importador y por eso digo que la presencia en una feria permite saber lo que hacen otros países y que es lo que podemos hacer nosotros.

Cuando visitamos importadores podemos recibir de ellos qué es lo que quieren y evitarnos experiencias desagradables y dolores de cabeza porque probamos una variedad y en eso voy en contra de lo que decía el Ing. Mercant, no como crítica sino por el hecho que si a Calvinor de pronto el estudio de esas posibilidades de mercado, se hubieran hecho con mayor antelación y mayor actividad, de pronto le podían decir que esa variedad con semilla, no era la que el mercado apetecía y se hubiera corregido.

Sí, se perdió tiempo pero de pronto con esa variedad de semilla, de pronto yo estoy abriendo otra puerta. Por eso digo que las experiencias siempre sirven y por eso apruebo sí lo que hizo Calvinor, en el sentido de que acompaña la mercadería, ve como llega y qué le dice el importador de esa mercadería y eso es muy importante. Y hoy escuchaba, dentro de la exposición de Santín el hecho de que nosotros tenemos que prohibir cargas con trasbordo. Yo creo que no nos podemos dar ese lujo, en este momento lo que

tendríamos que buscar es considerar y proponer al Ministerio de Agricultura, a los organismos competentes, al propio Ministerio de Economía y a las autoridades de nuestro gobierno, el hecho de que promuevan situaciones ventajosas para salir al exterior.

Yo me refería al hecho de por qué prohibir las cargas, si de pronto los errores los cometemos nosotros y voy a un ejemplo que no tiene nada que ver con la uva.

Una exportación, que si estaba prevista realizarla un viernes, que por apresuramiento no era necesario que estuviera en el mercado importador, porque iba a estar un fin de semana prácticamente paralizada, porque el comprador no la podía distribuir. Esperábamos al día lunes, y el martes la mercadería estaba prácticamente en los puestos de venta; para qué apresurarnos y mandar la mercadería, exponiéndonos a que llegara mal, si podíamos esperar de pronto 48 horas, y no creo que eso pudiera modificar el precio, al contrario, llegando la mercadería en buen estado, nos aseguramos, quizás, un mejor precio y la imagen. Porque ganar un mercado cuesta mucho, y si lo perdemos, recuperarlo quizás sea el doble o a veces imposible. Porque la imagen después que está mal, o sea, que nuestra imagen se ha venido al suelo, ya no podríamos de ninguna manera levantarla, por más calidad que quisiéramos exportar.

Por supuesto que los fletes son muy importantes. Si uno analiza los costos cada vez que analiza la tecnología, podemos lograr ventajas en los fletes, por supuesto que es beneficioso. En eso tenemos que batallar, luchar para que las compañías de navegación, las compañías marítimas, nos den buenos fletes.

Nuestra situación del puerto es lamentable, pero si nosotros seguimos discutiendo en los foros y protestando, no lo vamos a corregir. Tenemos que tratar de volcar los esfuerzos hacia ese sector. Porque si eso es una salida que tenemos, no nos podemos dar el lujo de tener una salida defectuosa, porque si un container tiene que estar diez días en el puerto, y llega a ser una mercadería congelada, no en este caso, nada más que fresca, el container lo podemos tirar directamente. Porque encima tenemos la desgracia de no recibir containers adecuados, porque las compañías consideran que no es volumen y no es negocio traer el container que el mercado importador de pronto está demandando. Entonces debemos tener el container refrigerado para algún rubro.

Tenemos que presionar para lograr esas ventajas, épocas, presentación, creo que todas las cosas que se han dicho acá, deben ser analizadas, punto por punto, sobre todo en el módulo del día de mañana, que es que considero más adecuado, porque eso nos va a permitir, si nosotros tenemos producción, si sabemos lo que demanda el mercado, entonces conoceremos cómo vamos a tener que

preparar esa mercadería para llegar a ése mercado que nos va a dar el precio que nosotros estaríamos buscando. Entonces el manejo post cosecha de cualquier rubro, no solamente el de uva, de cualquier rubro que el Uruguay quiera exportar, debe ser perfecto. Y entonces hacia eso tenemos que batallar para que nuestros centros de investigación, exportadores, productores, se capaciten día a día para lograr obtener un producto que en los mercados internacionales pueda darse el lujo de competir con cualquier exportador y cualquier proveedor mundial. Nada más.

4.5 Comentarios de Primavera Garbarino(*)

Trataré de rescatar, si se puede, a la uva de mesa como un producto diferente al kiwi de Chile. La producción hortifrutícola, creemos, es una de las alternativas más serias que permitiría al país un crecimiento agroexportador, que conllevara a su vez un aumento del empleo y del ingreso.

Tratando de darle a este Uruguay productivo actualizado, tanto del punto de vista económico como social y económico (porque participamos de la idea que Uruguay no puede producir para el mundo, sino que debe producir para mercados segmentizados). La segmentización del mercado, es una variable que utilizan hoy todos los países exportadores para vender sus productos. En este caso, Uruguay, por sus propias características, en materia de segmentización de mercados, creemos que debe privilegiar la calidad versus el volumen.

Del punto de vista social, pensamos que la producción hortifrutícola, es una alternativa viable para los pequeños y medianos productores de nuestro país. La producción hortifrutícola hoy, a nivel de exportación, tiende al fresco. En ese sentido, al fresco que exige calidad, especialización y con un mercado de altos ingresos, implica riesgos. Esos riesgos, unidos en este caso a la uva de mesa, que es un producto de maduración económica media a larga, lleva a que si se deja en manos de la inversión privada el riesgo de producir, el productor y el agroindustrial que quiere invertir, tiende a ser reservado en esa inversión.

Los recursos financieros en nuestro país son escasos. En ese sentido, el riesgo es de mayor grado en materia comercial. Del punto de vista productivo, el riesgo puede ser controlado a través de tecnologías y a través de avances. Por ello, comercialmente en la producción hortifrutícola, lo que se ha tratado en países pequeños como los nuestros, a nivel internacional, y que han asumido un rol exportador activo y permanente, es la estrategia de oferta. Esa estrategia de oferta de la que hoy hablaba el representante chileno, de uso al máximo de los instrumentos comerciales que se posee. Esos instrumentos comerciales, muchas veces van adheridos a la elección del producto, que es, como en este caso, la uva de mesa y presenta para nosotros una característica especial.

Es un producto de venta en fresco, pero que a su vez permite

(*) Consultora Privada

un procesamiento industrial, a través de pasas, jugos concentrados, y del vino. En ese sentido es que apostamos a la uva de mesa, que permitiría lograr a esa organización o empresa que asuma su producción, mantener, frente a la diversificación que implica ese producto con demanda exportable a través de las pasas y jugo concentrado, una permanencia en ese trabajo tan difícil para nosotros que es exportar.

Por eso pensamos que es una forma de diversificación exportable, en lugar de muchas veces, frente a aventuras de exportación, socializar las pérdidas a través del consumo como nos ha pasado en muchos productos. Pensamos que, como en Uruguay estamos como a la ventana o en el inicio de la uva de mesa como producto, tenemos muy pocas hectáreas, lo interesante o lo más viable para encarar su producción, sería a través de organizaciones agroindustriales, lo que parecería un contrasentido frente a lo que es el producto pero no es así. Pensamos en organizaciones agroindustriales que visualizaran al producto fresco en primer lugar, pero que conjuntamente con sus plantaciones en fresco, pensarán a ese mismo producto que hay variedades hoy a nivel internacional, su procesamiento a través de la uva de mesa, de las pasas, del concentrado, o de las propias bodegas, como es el caso de Calvinor, su diversificación productiva a través de la complementación de la uva vinífera con la uva de mesa.

5. DISCUSION GENERAL

Preguntas:

Quisiera preguntar al Sr. Salas, un parámetro que sería de utilidad conocer. Es el siguiente: tengo entendido que en la temporada 86-87, el precio promedio de uva de mesa exportada por Chile fue de 11,63 U\$S la caja, pasando en el año 87-88 a 10,33 U\$S, es decir, si uno analiza las cifras estadísticas, se nota un aumento de volumen y una baja en el promedio de las cotizaciones de uva de mesa. La pregunta es ¿hasta qué precio, el productor chileno estaría dispuesto a soportar una baja y a qué distancia se está en años de llegar a ese límite de acuerdo a las nuevas plantaciones y a las perspectivas de precio que se piensa se van a lograr en los próximos años?

Ing. Salas

Creo que es bien buena la pregunta. Es dirigida a dos al mismo tiempo, porque el Sr. Correa, es bien especializado en la materia. Bueno, en realidad yo pienso, que en Chile se notó una baja en los precios promedios de una temporada a otra, principalmente debido a un par de variedades que tuvieron problemas. Por un lado, hemos tenido la fortuna que en el país la gente no cultiva una sola variedad. Yo creo que el 95% de los productores tiene bastante diversificado sus variedades en proporciones relativamente ya estándares en el país. Entonces, ese problema de la baja se debió principalmente a comercialización en la variedad Flame seedless, que en realidad, principalmente por fallas en la estrategia de los recibidores, no se notó tanto la baja de precios a nivel de consumidores en el mercado norteamericano, que fue el que hizo mayor crisis, sino que en el fondo los compradores, las cadenas de supermercados, fueron los que hicieron el gran negocio. Ellos, en un determinado momento, vieron que estaban llegando a Estados Unidos, que estaban llegando al puerto tres o cuatro buques con 2,5 - 3 millones de cajas de uva de la misma variedad. Entonces, esta gente, ellos saben muy bien que la fruta la van a vender y a qué precio. Reimundo Correa, dijo que había una gente que era medio sobrehumana, y en realidad tienen ellos un ojo impresionante para identificar que es lo que pueden vender. Entonces, vieron eso los recibidores, se sintieron muy presionados con ese volumen tan grande de fruta que les llegó, que sencillamente la tiraron. Les pasaron una pelotita muy caliente y había que soltarla. No tuvieron la inteligencia de negociarla con las otras frutas, cosa que se nos ha repetido en el país en varios casos. Nosotros hemos perdido los precios en varias

especies, por no saberlas amarrar con las buenas que tenemos. Entonces, esta gente se deshizo nomás, cayendo en el problema que nombraba también Raimundo Correa de la comercialización.

Nosotros tenemos un sistema bastante malo, de comercialización, llegamos a la producción muy bien. El sistema mismo de llegar al consumidor norteamericano, está perfecto, pero la distribución del ingreso que se produce por la venta de ese producto, es la que no es tan perfecta. Entonces, el receptor en Estados Unidos, no es el comprador, sino que es el segundo intermediario que tenemos, ese señor trabaja en base a una comisión, si su venta es de 7, 8 o 10 dolares, la comisión la recibe igual, y va a ser un poco más alta o más baja, entonces el señor se limita a soltar esa cosa y ganar la comisión que le sea más fácil. En el fondo tienden todos al mismo sistema de lo más fácil, así que por eso se produjo esa baja, precisamente por esas razones que les daba. Nosotros esperamos esta temporada que no se nos produzca nuevamente eso. Esperamos que no siga bajando ese precio promedio que en realidad para ciertas zonas del país, el promedio es bastante más bajo. El precio promedio se considera desde el norte hacia abajo, y nuestra zona norte tiene unas características totalmente distintas, es un precio muchísimo más alto, son costos muchísimo más altos también, pero se recompensan en gran medida. Nos sirvió esa baja en el precio para alertarnos un poco más en otros aspectos, en que nosotros debíamos, de alguna manera, mejorar también la calidad en esa variedad. Si bien, de los tres millones de cajas que estaban llegando en ese momento, un porcentaje muy bajo no era de óptima calidad, pero pensamos que el porcentaje de fruta bajo normalmente debería ser cero. Porque si hay alguna limitante para la comercialización, es la calidad, y nosotros la debemos suspender de inmediato. Entonces, este año consideramos aumentar un poco los calibres de esa variedad, al aumentar el calibre, directamente vamos a bajar en cierta medida el volumen de producción y con eso lograríamos regular también, en cierta forma, el atochamiento ése y al mismo tiempo que aprendan también los receptores norteamericanos a que no les vuelva a pasar lo mismo, o sea ya están preparados a que en cierto mes del año, el mes de febrero, les va a llegar un volumen grande de esa fruta. En el fondo, tal como les dije al principio, si las cosas se hacen, si se ven de antemano, se planifican, normalmente no se producen problemas.

Existen consumidores, hay que llegar a ellos con buena calidad pero en forma ordenada. Si llegamos mal, no tenemos precio.

Preguntas:

No entendí bien: ¿el precio no estaba pactado de antemano? ¿iba en consignación?

Ing. Salas

Con Estados Unidos normalmente, no hay precios pactados de antemano, solamente libre consignación.

Raimundo Correa

Yo creo que es importante aclarar que, primero que nada, éstos precios son al público; venta allá. Realmente viene una baja en el precio sostenida desde el año 85, de alrededor de un 10% cada temporada, cada vez más bajo. En este momento el FOB retorno a Chile, el promedio no alcanza a 72 centavos, o sea estamos vendiendo más barato de lo que ustedes están comprando uva en Uruguay. Así que estamos dispuestos a mandarles todo lo que quieran. Pero esa parte de la comercialización, es muy importante, no hay ventas a firme, tal como expliqué. El comprador es el supermercado, no hay nadie antes y la totalidad de los riesgos los asume el productor. Por lo tanto, si se va a producir esta baja sostenida, o se sigue sosteniendo esta baja y nuestros costos siguen en alza sostenida, el choque de la curva va a ser muy fuerte, y los chispazos también, pero con eso nos estamos adaptando en variedades, volúmenes, calidades, retiro de volúmenes, distribución, una serie de medidas para que se trate de estabilizar los precios y también de bajar nuestros costos que es otra de las soluciones propuestas.

Preguntas:

¿Se puede estimar qué cantidad de kilos, si todos los años se da, más o menos, una misma relación de descarte de la uva de exportación por hectárea?

Ing. Salas

En realidad, las estimaciones de cosecha son dependientes principalmente, de la calidad del productor, me refiero al conjunto de condiciones que se presentan a los efectos del manejo técnico que tenga ese productor, del tipo de predio que tenga, la ubicación, el clima, todo. Normalmente se esperan rendimientos muy parejos por cada variedad y por cada zona. Tenemos nosotros, rendimientos nacionales que, en ciertas variedades son bastante bajos, como por ejemplo la Thompson seedless es de rendimiento relativamente bajo, por una serie de problemas ya más allá del alcance de nuestra mano para solucionar, o sea que hay problemas de inducción en determinados momentos, de diferenciación, tenemos períodos en que hay mala brotación y períodos en que hay buena brotación, eso ya depende mucho de la primavera, y de una serie de condiciones que afortunadamente hemos ido solucionando en gran medida con la inclusión de determinados indicadores, análisis de yemas, por ejemplo, para ver la fructificación que viene para la

temporada. En cierta medida, nosotros podemos predecir una cosecha con cierta precisión, dependiendo de la plantación, del agricultor y de cómo estuvo la temporada. Pero hablar de rendimientos por variedad, sería un poco difícil. Me imagino que Ud. está consultando con respecto al rendimiento que podrían obtener aquí.

Nosotros hemos contado desde hace varios años con distintos controles de calidad, hechos por distintos organismos, sea por la Universidad, algunos por un organismo que se llama Fundación Chile, en que se hace una evaluación de la cantidad de fruta exportada y la cantidad de descarte que ocurre en el momento de empacar esa fruta. Eso, dependiendo del manejo, es mayor o menor la proporción. Eso es impredecible de antemano. Eso lo vemos solamente en base a como manejó el agricultor su predio, si sanitariamente lo manejó bien y el resto de las labores culturales también. Importantísimo es el riego, cosa aquí que parece que viene automático. El riego y la parte sanitaria son las más importantes puesto que las vides normalmente no son de grandes requerimientos nutricionales.

Hay un porcentaje de descarte que en Chile, por lo menos, no lo consideran casi nunca, que es lo que queda en la planta. Porque desde hace un cierto número de años en que se empezó a hacer cada vez más importante el factor de calidad, se empezó a eliminar esa fruta de descarte antes de que viniera el crecimiento de la fruta. Una vez que la planta brota, emite su racimo dependiendo de la variedad, se hace antes o se hace después, el raleo de racimo. Entonces Ud. deja una cantidad suficiente para que la planta lo produzca de una calidad buena. Eso se ha logrado allá en gran medida y los racimos que quedan en la planta son los que se cosechan, pero de ahí, de los que se cosechan, el descarte que sale es el que depende del resto de los manejos, ya sea por calibre, porque generalmente se descartan por eso, o por la apariencia y la sanidad.

Ing. Scarone.

Si me permite. Es una pregunta general, no se si para el Ing. Correa o para el Ing. Salas. Sabemos perfectamente que Chile, no solamente en este rubro que nos toca hoy examinar, sino en varios otros rubros de exportación, trabaja a consignación. Pero la mentalidad del exportador chileno sabe que su producto es para la exportación. ¿Al mismo tiempo Chile, analiza las alternativas, como se había manejado hoy en el panel, de industrialización y atención del mercado interno, el productor ya sabe de antemano que su producto se está preparando para la exportación y se olvida del mercado interno?

Ing. Salas

Hace unos 15 - 20 años atrás, se consideraba el mercado interno como un mercado al que se enviaba la fruta, era muy desorganizado pero se obtenía un cierto precio, pero se enviaba la fruta que sobraba de la exportación. Eran muy pocos los productores que producían fruta para el mercado interno en forma exclusiva. Esos producían y se dedicaban a algunas variedades bien específicas, como la Torontel y la Moscatel rosada. Esas dos, Moscatel blanca y rosada, eran las específicas para el mercado nacional. A la gente no les gustaban las otras. En esos tiempos ya Chile estaba exportando.

Posteriormente el precio del mercado nacional fue bajísimo y el agricultor dejó de enviar la fruta y sencillamente, o se cosechaba para los animales, o se regalaba. Por último hubo como dos o tres temporadas que sencillamente se botaba esa fruta. Se iba nuevamente al suelo o se iba a algún río por ahí.

Aparecieron un poco tiempo después las plantas de alcoholes y ahí se canalizó una cierta proporción de la uva, de descarte, con precios que escasamente pagan los costos que tiene cosecharla. Así que normalmente eso en el país se usa, en gran porcentaje de los predios, como un incentivo a la gente que cosechó la fruta, se le regala eso, ellos cosechan la fruta que va para los alcoholes y venden. Ellos reciben el 100% del valor porque en realidad, es un punto más que la cosecha. La parte de fruta seca también, que ésa sí que ha existido siempre allá. En un principio eran predios destinados exclusivamente a la producción de pasas y actualmente se produce como un producto secundario no demasiado industrializado. Se usa principalmente el secado al sol, muy poco se le ha dado importancia a las variedades que se secan, por lo tanto los precios no son tampoco tan buenos. En este momento la fruta que queda de descarte, la está usando alguna gente en alimentación animal, que es una alternativa muy buena para acá. Lo juntan con el ensilaje; cuando están un poco secos los ensilajes de maíz, por ejemplo, ahí lo incorporan. Sencillamente, el mercado interno ha repuntado un poco en estos últimos tiempos, pero prácticamente nadie se preocupa de atenderlo.

Raimundo Correa

Yo creo que es importante referente a la producción para la agroindustria, destacar un hecho. Yo no tengo nada contra la agroindustria, pero es un mal necesario, es una competencia abierta y al ser competencia abierta nos está quitando mercado por nuestra dedicación a la agricultura.

Pensamos nosotros que la agroindustria de este tipo de fruta debe estar orientada a producir fruta para la agroindustria. El

caso de cómo aplicamos hormonas para tener una uva grande, para venderla como uva de mesa, una vez que la secamos en pasa es inmensa de grande y no tiene ningún valor comercial, poco menos que la tenemos que regalar. Entonces nos estamos orientando mal, porque decimos, que "la industria de la pasa es un fracaso", cuando no hemos trabajado para hacer pasas y entonces cuando usamos descarte se nos produjo el problema.

Le preguntábamos nosotros a los europeos, que llevan muchos años pensando en los descartes, ¿que piensan ustedes de la competencia contra el producto fresco? y nos decían: "el primer competidor o enemigo es el producto industrializado". La mermelada, la jalea, la alternativa que tiene la dueña de casa de usar el producto cómodo, en vez de estar pelando, sacando jugo de una fruta, va al refrigerador, y saca la mermelada y se la come, y luego la reemplaza.

Curiosamente, segundo en orden de importancia, son los lácteos, toda la efervescencia de yogures, no se si aquí ha atacado tan fuerte como allá, pero también si a ese yogur se le agrega mucha esencia, nos está reemplazando, de por sí, a una fruta. Yo me como tres yogures con esencia de frutilla, estoy convencido que me comí un plato de frutillas con yogur, pero deja de consumir frutilla fresca.

Lo tercero en importancia, curiosamente son los famosos candies, la industria chocolatera y de azúcares, donde han sacado unos envases muy bonitos, muy atractivos para los niños, con unos papeles que no se derriten, que se los meten las mamás en los bolsones a los niños, para que vayan al colegio y reemplazan la manzana, el durazno o cualquier otra fruta que tenían la posibilidad de llevar. Una ofensiva publicitaria tremenda que desgraciadamente ha hecho un impacto muy negativo.

Por último, el cuarto competidor era curiosamente el consumo de alcohol, ya que inexplicablemente hasta el momento no se sabe por qué aquellos países que tienen un consumo de alcohol muy alto per cápita, comen muy poca fruta fresca. No tenemos idea del por qué, pero se da la relación. Así que estamos contra todos esos productos que nos compiten.

Ing. Martínez

La experiencia nuestra, cuando les mencionaba a ustedes la posibilidad de Moscatel rosado y de Cereza, nos puso de manifiesto que en aquellos viñedos que por ser el primer año que se realizaban las prácticas para transformar esas variedades en calidad de exportación, tuvimos algunos excedentes de producción, esos excedentes se volcaron a secaderos, se tuvo que habilitar hasta un autódromo, este año en San Martín, para en sus pistas

asfaltadas secar la producción de esas uvas excedentarias de los cajones que se habían preparado para la comercialización de esas pasas. Se obtuvo éxito comercial, en la medida que al producto se le puso valor cero. Se comercializaron, dieron un margen, que compensaba a quien hizo todo ese trabajo, pero el valor del producto fue cero, o sea que prácticamente se tomó el producto en el galpón de empaque, que estaba por debajo de los niveles de calidad requeridos, se lo llevó al secadero y desde ahí, desde el acarreo del galpón de empaque al secadero, se cubrieron los costos y hubo una pequeña ganancia, pero porque no se puso ningún valor a esa uva. La calidad requerida en este momento, exige variedades de un solo propósito: de uvas de mesa. Esto es un tema muy importante en países, por ejemplo como Argentina, donde la gran lucha con el productor, es hacerle olvidar aquello mismo que el fitotecnista, cuando le proveyó una variedad le dijo: esto sirve para hacer pasas, para hacer vino, para hacer uva de mesa. Seguramente no sirve para ninguna de las tres cosas.

Cra. Barbarino

No con un afán de polemizar, sino de tratar de esclarecer alguna cosa, es que creo que todos los extremos son malos, entonces en el Uruguay, estamos como dijimos en la ventana, estamos para empezar, entonces lo que yo planteaba y creo que hice énfasis en la producción hortifrutícola, yo no la pienso buscando la excelencia de la uva de mesa, sino buscando la realización del hombre como tal. Entonces el enfoque no va a ser nunca sólo al producto, sino el hombre dentro del conjunto social. Entonces cuando se plantea, por ejemplo como lo hacía el Ing. Correa, una alternativa que nos ha pasado hasta en la carne a nosotros, que en un momento dado se cierra el mercado, el que aguanta el problema social es el consumo y se socializan las pérdidas. Entonces creo que esa es una lección a nuestros pequeños países, sobre todo a nosotros que sería interesante de aprender.

En función de eso yo planteo, el fresco sí, que es el que mayor captación de excedente puede dar a un país frente al exterior. Pero ese fresco, con alternativa, hortalizas sí, en fresco, pero que tengan una alternativa de congelado. No es la mejor hortaliza fresca, la que yo puedo congelar, ni es la mejor hortaliza congelada, la que yo puedo vender en fresco; pero sí, en el conjunto del sistema, el hombre creo que sale beneficiado.

Ing. Ramos.

Simplemente quería hacer una observación de que posiblemente se están dando o discutiendo, debatiendo dos conceptos, no sé si extremos, pero que evidentemente si hoy tuviésemos que iniciar una actividad como es la vitivinícola, yo efectivamente, como lo han manifestado acá los técnicos, tanto el Ing. Martínez, como la

gente de Chile, si tendría en cuenta características especiales, situaciones ecológicas de suelo, clima, mercado y variedad específica. Trataría en lo posible, desde mi punto de vista, por supuesto muy parcial, de tomar aquellas variedades que naturalmente se expresen para ese objetivo lo más cercanamente posible a lo ideal, sin tener la actividad o la influencia tanto de mejoradores químicos y de la mano de obra. Por cuanto la problemática que mencionó acá, el Ing. Salas, es efectiva, la estamos teniendo también en las zonas productivas. Sin tener específicamente algunas variedades porque ya tenemos la infraestructura implantada y queremos ahora reconvertir esta situación, si tengo que empezar el esquema, tomaría variedades sin preocuparme si son con o sin semilla, sino que analizaría cómo se dan en la situación ecológica del lugar, fecha de producción y problemas fitosanitarios y rendimiento, para obtener la variedad deseada. Y en el caso nuestro específico de Argentina, que tenemos una producción, como lo había manifestado en la exposición, tremendamente excedentaria, lo que debemos es darle soluciones parciales al problema. Porque para poder llegar a darle una solución global desde ese punto de vista, si bien es cierto lo que se manifiesta técnicamente, que todo lo nuevo por hacer tiene que tener ese análisis o pre-situación que acabo de plantear.

El hecho juzgado de tener cien mil hectáreas de uva de mesa, de las cuales triplicamos la superficie total de Chile para este solo concepto y no exportamos nada más que el 0,5%, significa que contamos con una cantidad de superficie ya en producción, que simplemente debemos tratar de mentalizar al productor para que adopte todas estas técnicas y en lo que yo me refería, a que dado lo numeroso de los productores que contamos en San Juan, 12.500 reitero, en Mendoza cerca de 30.000, que no es la situación específica de Chile, que todavía es una situación manejable, ya quisiéramos nosotros, en la Argentina, tener dos, tres mil productores, sería una panacea.

El problema está en que al ser tan numerosa la cantidad de productores es inmanejable y entonces, si no hay un ordenamiento por parte del Estado y con participación, por supuesto, del sector privado, porque es el interesado en mejorar, el Instituto de Vino, pasa a ser el INV en Argentina. En vez de haber una política vitivinícola dictada por el gobierno, la política la quiere dictar el Instituto Nacional de Vino. Espero que acá sepan, que la política la debe dar el gobierno. El Instituto debe instrumentar el cumplimiento a las políticas, debe ser un investigador, debe ser un ente que promocióne, investigue en el marco, a los fines de que se vayan cumpliendo las pautas que se dan en la industria.

Entonces, en Argentina lo que nosotros planteamos, era la creación de un ente nacional fruti-hortícola, que no sólo englobara a la vitivinicultura, sino en general a la

fruti-horticultura, porque no lo tenemos a ese ente, entonces estamos en la discusión inevitablemente, dado la gran masa de productores que tenemos, de quién es el productor privado que va a estar sentado en esa mesa para dirigir

Si no participa el Estado, dando un poco de ordenamiento en un ente mixto, vemos que es de muy difícil implementación y que, en la práctica, las directivas que pueda dar se lleven a cabo finalmente sino va a ser, prácticamente un organismo más, burocrático, inoperante, etc.

MODULO III

LA POST COSECHA DE UVA DE MESA

MODERADOR: Daniel Berhouet

1. LAS VARIEDADES CHILENAS Y LA IMPORTANCIA DE LA PRECOSECHA

Bernardo Salas(*)

Estuvimos analizando temas acerca del mercado y algunas condiciones especiales que se debían cumplir y concordamos que la calidad es el factor preponderante para llegar a los mercados que necesitamos.

La calidad se logra en un proceso, es un todo que parte desde la implantación de una variedad, de un huerto, hasta el momento que esa fruta llega al mercado de destino.

Me voy a detener un minuto en el asunto de las variedades de vides que hay en este momento, puesto que es uno de los principales factores que inciden, dado que ustedes tienen algunas variedades, igual que en Argentina, que están un poco atrasadas respecto a las demandas de los mercados actuales. En los últimos tiempos en Chile ha habido una evolución bastante notable desde las variedades antiguas que eran semilladas, hacia una cantidad de nuevas variedades sin semilla. Eso se ha hecho persiguiendo dos propósitos, uno que era llegar a los mercados con los productos que estaban demandando en ese momento, y la otra, es que hay una serie de ventajas que se veían en esas variedades respecto a la productividad y a los manejos.

Las variedades nuestras son principalmente de origen californiano, en gran medida traídas desde la Universidad de California, y otras de origen argentino llegadas al país hace bastantes años, que se fueron mejorando a través de un proceso largo. Las variedades que estamos cultivando en este momento principalmente, son la Thompson seedless, de la cual estamos exportando en el orden de 20 millones de cajas, la Flame seedless, que ocupa cerca de 9 millones de cajas, y de ahí viene un descenso considerable para las otras variedades, con la Ribier, en el orden de 4 millones de cajas y una serie de variedades nuevas de la Universidad de California, como Ruby seedless, actualmente patentada, la Christmas Rose, la Town seedless, la Superior seedless, aunque no se tiene un conocimiento pleno de su

(*) Ing. Agr. Productor Consultor privado

comportamiento dentro de la producción nacional.

Ya que ustedes necesitan de la experiencia, deben basarse en buena medida en la nuestra, y hacer hincapié que los comportamientos que se han dado en Chile, en estas variedades, no han sido en alguna medida exactamente iguales a los norteamericanos, puesto que tenemos una primera gran diferencia: los norteamericanos usan porta-injerto debido a sus problemas de filoxera y nosotros usamos las variedades sobre su propio pie, o sea la misma variedad sin patrón distinto. Eso ha hecho diferir en cierta medida el comportamiento de las variedades en uno y otro país, por lo tanto, recién nos hemos ido dando cuenta en los últimos tiempos que hay variedades que no nos han resultado de tan buen rendimiento y tan poco complicadas como se veían en Estados Unidos.

En un momento determinado, si se deciden a iniciar un cultivo masivo de vides, tengan en cuenta que hay que comenzar con la importación de una serie de variedades, ponerlas en una zona cuarentenaria, estudiar su comportamiento, aplicar las técnicas que se están usando en los otros países y ver el resultado.

Luego hay que comenzar por establecer un sistema de multiplicación, que sea bien controlado, principalmente en la parte de calidad de planta y sanidad, a través de viveros. En nuestro país existen viveros totalmente establecidos, que llevan bastantes años en el negocio y que si ustedes van a cultivar la variedad Flame seedless o la Perilet, y van a ese vivero, no encontrarán otros.

En nuestros países, se vió en un principio que había variedades que tenían distintas características. Había una Black seedless, que era redonda y una Black seedless, que era alargada, ocurría en realidad que una cantidad de gente por vender plantas Black seedless, vendía una variedad. La Black seedless es originalmente una variedad igual a la Thompson, pero color negro, o sea, es alargada y la persona que estaba vendiendo la Black redonda, estaba comercializando cualquier otra cosa.

Una vez que tienen las plantas, si iniciamos el cultivo, tenemos que empezar a fijarnos inmediatamente en lo que va a ser nuestro producto final. Para eso nosotros necesitamos dar una estructura que permita desarrollarse a la planta en condiciones que pueda soportar una cantidad de fruta y a la vez llegar a ella con todos los ingredientes o los pesticidas necesarios para sacar un producto de buena calidad.

Tenemos siempre un par de "enemigos", que son el medio ambiente en general, y el mismo hombre, que normalmente se equivoca. El medio ambiente, es lo que podemos controlar con mayor

facilidad. Depende de las condiciones en que estemos, si estamos en una zona que tiene una humedad relativa bastante alta, necesitamos tener obligadamente una estructura que permita una ventilación apropiada, a efectos de que no se produzcan aumentos locales de humedad relativa, sobre la humedad media que hay en el ambiente y que favorezca el crecimiento de hongos patógenos.

Eso nos hace detenernos un minuto, a decidir si vamos a establecer un sistema de conducción tipo parronal español, o una espaldera como las californianas. Sabemos que este país tiene una cantidad de lluvias bastante impredecibles, por lo tanto, debemos estar preparados para entrar en el cultivo, hacer una aplicación de un pesticida, en el momento que llueva o al día siguiente. Por lo tanto, se necesita tener en cuenta varios aspectos, como ser el tipo de suelo en que se va a estar trabajando, - si es un suelo muy pesado no vamos a poder entrar con la maquinaria, - si tenemos un sistema muy cerrado y tenemos una lluvia larga, es muy difícil que podamos también, de algún modo secar eso antes de aplicar el producto.

Dejamos claro que tenemos, primero una estructura que nos va a permitir seguir manejando, pero dada la estructura, tenemos que dar un sistema de poda adecuado para poder lograr por un lado una cosecha de calidad y por otra parte, permitir también trabajar con pesticidas, que lleguen siempre a los racimos y el follaje.

En nuestro país no tenemos las condiciones de ustedes, que llueve constantemente en primavera, y que sorpresivamente en verano. A nosotros, nos cae una lluvia normalmente de unos 15 mm., una vez en uno de cada 3 o 4 años. Esa lluvia, sin embargo, normalmente nos complica bastante la producción, puesto que debemos comenzar a hacer una serie de tratamientos.

No nos debemos olvidar, que se habló bastante del asunto de los residuos de pesticidas en la fruta, por lo tanto, estamos limitados a una cierta cantidad de producto por hectárea, hay una relación entre la cantidad que se aplica y la cantidad que vamos a poder registrar en el momento de comercializarla. Por lo tanto, en la medida que se pueda ubicar en una zona que tenga menor riesgo de lluvia, podremos lograr mayor tranquilidad para cosechas, principalmente sin botritis.

Otro aspecto fundamental, que depende también del asunto lluvia, es que normalmente aquí en Uruguay, ustedes tienen un riego natural y ese factor es bastante decisivo al momento de decidir plantar o no. Es uno de los factores principales, puesto que tenemos algunos períodos específicos en que la planta necesita una cantidad de anhídrido sulfuroso, y en algunos períodos en que no la requiere. Así es como hay ciertas variedades, como la Ribier, Superior seedless, Flamo seedless, que si ustedes al

momento de floración tienen un mojamiento de algún tipo en el suelo, van a tener una muy mala cuaja. Normalmente en nuestro país para tener una buena cuaja de esas variedades, dependemos del tipo de suelo y la zona en que estemos. Unos días antes de floración, paramos el asunto riego.

Una situación inversa, se produce cuando ya estamos en el período de crecimiento de la fruta. Si en la fase de crecimiento, del llenado del grano, tenemos una restricción de la humedad, no vamos a lograr el calibre necesario.

Por lo tanto, creo que es fundamental que se piense inmediatamente en implementar un sistema de riego de algún tipo, para poder lograr los resultados esperados. Si tenemos una plantación ya podada, la tenemos formada en un sistema determinado, con un sistema de riego adecuado, nos queda ya iniciar un ciclo. Entonces, cada ciclo anual del cultivo de la vid, tiene una serie de labores. Dependiendo del tipo de suelo, son las fertilizaciones, no tiene grandes requerimientos la vid, condiciones de exceso de nitrógeno predisponen a los ataques de botritis por un alto emboscamiento del cultivo, por lo tanto, es conveniente llegar a niveles normalmente controlados.

Cuando brota una planta, en condiciones normales, debemos tener presente una serie de manejos para prevenir enfermedades. El primer manejo sería la poda, que limita el número de brotes que va a tener esta planta, y esa limitación normalmente se vuelve a repetir cuando ya se ve lo que apareció. Si ustedes dejaron una poda con 100 yemas en una planta, normalmente van a tener más de 100 brotes, y por lo tanto, más de 100 racimos. Nosotros ahí podemos elegir la mejor calidad del brote y por lo tanto, la mejor calidad de racimos posteriores.

Una vez que tenemos esto, empiezan los tratamientos contra las distintas enfermedades, que si las dejamos entrar en el período vegetativo, no las vamos a poder controlar una vez cosechada la fruta. Si tomamos el caso de la botritis, normalmente tiene un par de días de acceso y una vez en floración, es uno en los mecanismos de ataque que a la caída de las calistras de la flor, se produce una ruptura de los tejidos por donde, si las condiciones de humedad y temperatura son ventajosas - principalmente de humedad ya que entra con cualquier temperatura - se va a producir un ataque que normalmente no se manifiesta en el transcurso inmediato. Ese hongo permanece dentro de la baya en formación o vuelve a desarrollarse. Se mantiene en un estado semilátente, con una tasa de crecimiento muy baja, hasta que empieza a aumentar el contenido de azúcares en el grano. Una vez que ese contenido de azúcares sobrepasa a los 13,5 - 14 grados Brix o porcentaje sólido-soluble, la enfermedad realmente se dispara y eso ocurre prácticamente coincidiendo con los momentos

previos a la cosecha. El control de esa enfermedad, por lo tanto, se debe empezar a realizar desde el momento previo a la floración. Si nosotros tenemos condiciones desfavorables en cuanto a clima, si en el período de floración tenemos una cantidad de lluvia no prevista, vamos a tener serios problemas en la aplicación del producto. Por lo tanto, seguimos el cultivo y no vamos a notar que tenemos la enfermedad, solamente cuando vamos a cosechar. Por lo tanto, es sumamente necesario poder contar con algún sistema de prevención de este tipo de enfermedades y de su control. Pienso que en las condiciones de ustedes, deberían tratar de hacerlo más efectivo.

Para la prevención de ese tipo de enfermedades, debemos contar a su vez, con una cantidad de productos químicos, que deben ser probados normalmente antes de utilizarlos en un cultivo masivo. Además deben contar con la maquinaria apropiada y los equipos para aplicación. Si no se tiene un buen desbrote, una buena poda o una buena estructura de conducción, será muy difícil que el desinfectante llegue al racimo y cumpla su objetivo. No debemos olvidar que el control de todas estas enfermedades se hace por dos vías, una es la líquida, hasta cierto período de desarrollo, y otra es vía polvo, puesto que si nosotros en los momentos ya cercanos a que empieza la pinta de la fruta, aplicamos en forma líquida, estos productos nos van a dejar manchados los granos y esa mancha, normalmente es causal de rechazo, si es muy notoria, y en algunas oportunidades quema incluso al grano originando por lo menos una pérdida considerable de valor.

Por lo tanto es necesario hacer unos programas de control muy precisos para, por un lado controlar efectivamente las enfermedades, y por otro, no perder la calidad en cuanto a la apariencia de la fruta.

Sintetizando tenemos que los principales factores que van a incidir, mirándolo desde el punto de vista de la experiencia, son la infraestructura de riego, y las condiciones climáticas que en algunos momentos serían bastante adversas. Suponiendo que controlamos el sistema de riego, deberíamos tener de todas maneras, investigación respecto al control de las enfermedades, ya que las lluvias no nos van a permitir en determinados momentos prevenirlas. Por otro lado no nos van a permitir entrar con una maquinaria adecuada. Por último tenemos también el aspecto de la lluvia, que nos produce aparte del problema patológico, en algunas ocasiones desórdenes en ciertas variedades momentos previos a la cosecha.

Con variedades Perlette o Flame, si estamos expuestos a una lluvia, seguramente vamos a tener un gran porcentaje de partidura de grano. Ese cambio de humedad relativa y de humedad incluso en el suelo, normalmente en nuestro país ha significado, sobre todo

en la variedad Perlette, una partidura impresionante. Se pierde normalmente un 40% de la cosecha, así que sería bien importante, analizar con mucha calma, qué variedades van a ser las que se puedan establecer, porque con un buen manejo, nosotros podemos llegar a tener buena calidad, si controlamos durante todo el período de cultivo. Pero esa calidad la podemos mantener en términos de un producto sano. Lo que no podemos controlar es el tipo de los desórdenes fisiológicos que se puedan producir por factores climáticos.

En ese caso habría que estudiar con bastante detención el comportamiento de las distintas variedades y seleccionar las que no presenten dichos problemas.

Una vez que maduró la fruta, debemos tener en consideración que tan delicado como ha sido el manejo anterior, serán el de la cosecha y luego el de la post-cosecha.

Para ese tema, la persona más apropiada expondrá a continuación.

2. LA EXPERIENCIA DE POST COSECHA EN ARGENTINA

Hugo Martínez Pelaez (*)

La uva no es como otras frutas, caso de la manzana, que ustedes saben que incluso continúa su madurez, su evolución azucarina, al igual que la pera y los duraznos. Llegada del monte puede ser sumergida inmediatamente en agua fría, lavada, cepillada, se le puede incorporar ceras, productos preservantes, botriticidas en especial, que las preparan para que su permanencia en frigorífico, durante el tiempo que lleve hasta que llegue al consumidor, pueda conservar las óptimas condiciones, e incluso es embellecida por esa labor de post-cosecha.

En el caso de los duraznos prácticamente con los trabajos que se hacen en la actualidad, todos parecen nectarines porque la pruina, la pelusa que recubre a los duraznos es lavada, encerada y prácticamente apenas si tiene una cierta presencia. En su aspecto, el durazno, la manzana, la pera, son muy mejorados.

Desgraciadamente con la uva no ocurre eso, la uva no puede ser tocada, el menor roce elimina la pruina, que es uno de los elementos que la embellece, toma un aspecto muy feo. La gente tiene la idea que la uva debe ser comida tal cual se la ve en el parral o en el viñedo y cualquier eliminación de pruina, la afea.

Además, no toma para nada mejor azúcar y si incrementa un poco el azúcar de la uva, es porque se ha deshidratado el grano, por lo tanto, a subido en valores relativos, pero por cierto que el grano se tiene que haber deteriorado bastante. Hay determinadas variedades, incluso que dada la relación grano/escobajo, como yo les planteaba, los caso de Cardinal, y de Cereza, y también de un cultivar de Garciullo-Argentina, el raquis rápidamente se deteriora, si se mantiene la uva por más de 3 o 4 horas antes del empaque y que empiece a recibir frío. Por lo tanto, el nivel de calidad que va a llegar al consumidor, lo va a dar el nivel de calidad que tenía la uva en el momento de ser cortada.

Luego de ser cortada, los esfuerzos serán para preservar yo

(*) Ing. Agr. Coordinador Programa VID - INTA. Argentina

diría que el 80-90% de esas virtudes de las uvas; el resto, aún hoy con toda la tecnología disponible, es muy difícil incluso detener el deterioro que comenzó en el mismo momento que se cosechó la uva.

Como técnico, he tenido que apreciar variedades o producciones que estaban en óptimas condiciones en el viñedo. Aparentemente, nos encontramos con la sorpresa que a partir de los 20-21 días en cámara frigorífica, comenzaron a aparecer granos que tenían botritis. Ustedes saben que la botritis, pudo haber penetrado en las cicatrices, que deja el cáliz al desprenderse que queda el micelio en el rodete mismo del grano, es un micelio que está dispuesto a desarrollarse con la menor oportunidad en buenas condiciones de humedad, ya que en temperatura de 0°C igual sigue su desarrollo lento pero lo sigue. Por eso es que a partir de los 21 a 30 días, empieza a aparecer.

Todos los elementos que nosotros podamos usar en post-cosecha para contrarrestar los problemas de podredumbre que se nos pueden presentar en los cajones y demás, son prácticamente inocuos, hasta el momento, para evitar que el grano que estaba infectado desarrolle la botritis. Lo más que conseguimos con los generadores de sulfuroso y también usando ventilación o ciclones, o dosificación de sulfuroso en caja, es eliminar las formas externas de botritis. En el caso del generador de sulfuroso que queda en el cajón, elimina la posibilidad de que se transmita la botritis de un grano infectado a los demás, pero no el problema de que nos aparezca botritis.

Por lo tanto, la garantía de todo lo que pueda ocurrir en post-cosecha, estaría en asegurarnos perfectamente bien de eliminar todas las formas posibles de infección. Cuando hablo de botritis en general, perdónenme, deben pensar que estoy hablando directamente de podredumbre de racimo. Ustedes saben que son once patógenos, más o menos, que se asocian para producir el fenómeno de podredumbre de racimos.

Estos once patógenos los encontramos según unas experiencias que se hicieron por parte del Ing. Riolani, presentes o ausentes en función de las condiciones climáticas.

Hoy los productos que vienen para tratar botritis en sí, tienen una amplia gama pero no la totalidad de la gama. Además los botriticidas, nos presentan los problemas de que si los reiteramos corremos el peligro de inducir resistencia en distintas formas de patógenos y también en botritis específicamente. Por lo tanto, tenemos que cuidar de hacer alternancias de botriticidas, alternancias que a veces las mismas reglamentaciones internacionales no permiten, en unos casos porque cuestionan los fungicidas, en otros porque aún no los han registrado, lo que

lleva a veces a un verdadero problema. Ha habido oportunidades en que se debió trabajar para el mercado de Estados Unidos, recurriendo exclusivamente casi a sumisclec y sus combinaciones, por lo tanto, eso ha inducido a ciertas resistencias y a tener problemas. Por lo tanto, yo les digo que todo lo que vamos a ver de post-cosecha está condicionado a que todo lo de pre-cosecha, sobre todo en el aspecto botritis haya sido muy bien protegido y muy bien cubierto.

En post-cosecha, en Argentina teníamos el problema que como se trabajaba para mercado interno donde la residencia en el cajón no pasaba los 7, 8, o 10 días a lo sumo, por un lado no nos presentaba problemas de aparición tan pronta de podredumbre en los racimos, por lo tanto la cosecha se hacía, se embalaba de cualquier forma. Yo he traído acá un ejemplo de ello que es muy duro, cuesta mucho a los productores argentinos, les duele a veces como se los muestro, porque es una forma muy dura de mostrarles como se hacía la cosecha en Argentina. Pero hacerlo nos ha permitido llegar a buenas formas de cosecha y de empaque.

Todo lo que se pueda hacer en post-cosecha es al solo efecto de darle continuidad a la calidad que habíamos conseguido en el vifedo.

Las lesiones pueden ser producidas por trip, pero también por manchas de pulverizaciones que se han efectuado con máquinas que precisamente no han dado muy buena gota, que ha habido un cierto escurrimiento hacia la parte del extremo del grano y se producen acumulaciones. Los restos de gotas de pulverizaciones y de lesiones de trip son imposible de eliminar, lo único que vamos a hacer con un buen manejo de post-cosecha es preservar la fruta en el estado que se cosechó, pero los daños no los podemos obviar lo que significa que ello no puede ser metido en un cajón.

En otros casos pueden tenerse racimos de Sultanina que ha alcanzado tamaño bastante bueno, pero los granos pueden ser manchados por formas abusivas de haber largado fungicidas, que por cierto han preservado el grano de lesiones de hongos y demás, pero han dejado toda una serie de restos de producto en los mismos.

Hay otras circunstancias como en el caso de la botritis, en que se produce rajaduras de granos y lesiones que se han producido por ataque de botritis. Sucede que si ella es cosechada antes, quizás no se hubiera apreciado durante la cosecha; porque no alcanza a desarrollarse en el vifedo dadas las condiciones óptimas que se presentaron, pero todos los granos afectados directamente aparecen en el cajón a los 21 - 30 días.

Los elementos que componen un cajón de empaque son la caja, que puede ser de madera o cartón, lleva colocada una bolsa de

polietileno de unos 25 - 40 micrones, con perforaciones separadas 15 - 20 centímetros, que tienen aproximadamente 6 milímetros. Luego se suelen colocar distintos elementos que pueden ser servilletas de papel a ambos costados, servilletones o mantillos. En este caso se trata de una caja liviana, de madera, cuya tapa no va clavada sino que va abrochada con grampas. Son cajas muy livianas, que pueden ser usadas a veces para transporte aéreo al igual que la caja de cartón, en aquellos lugares que reciben este tipo de envases.

Existe un sistema de empaques directamente en el callejón del viñedo, se transportan góndolas que son las que van a servir a estos carritos para hacer el embalaje de la uva. Los callejones previamente son tratados con una solución de agua con un aceite mineral para evitar que haya polvo y demás, y este tren de carritos de empaque se va trasladando junto con la cuadrilla que está haciendo la cosecha y se va empacando en el viñedo, mandando inmediatamente a cámara frigorífica.

En un parral de Perlette, se logran racimos muy bien trabajados, se va cosechando y si hay alguna parte que eliminar lo mantienen el racimo desde el pedúnculo y eliminan esa parte con la tijera, cosa que lo que se va poniendo en caja ya está directamente para ser embalado y cerrado.

Hace años en la Provincia de San Juan, Argentina, las cuadrillas se trasladaban hasta el viñedo, donde se armaba una carpa, se ponía rodeada de los cajones de rehúso incluso, son cajones que iban y venían al mercado y la gente operaba en estas condiciones.

En la actualidad se cambió esa modalidad. Se empezó por trabajar con cajones cosecheros plásticos, pero no se perdieron algunas malas costumbres que era superponer la uva para cosecharla. Esto fue iniciativa de un productor pero que no consultó lo suficiente para ver como debía cosecharse bien.

Cuando el sistema de generación de sulfuroso, se desarrolló, a partir del año 1964, 66, se empezaron a usar elementos que disponían de sulfuroso, que permitían una generación del mismo. Dadas las exageradas cantidades de sulfuroso que se han estado usando en los generadores, originalmente tenían 6 gramos, un gramo y medio iba en la parte de generación, de primera generación que es un papel más fino, y que inmediatamente genera sulfuroso apenas recibe un poco de humedad; y tenía 4 gramos y pico la otra parte, la de generación lenta para darle conservación en el tiempo.

Cuando el Dr. Nelson estuvo de visita en Mendoza en el año 70, en el 71, y también en el 72, estuvimos probando nosotros un sistema que habíamos copiado de los franceses que directamente usa

soluciones de metabisulfito en bolsitas de polietileno. De esa forma, conseguimos una regulación del sulfuroso a través de la membrana de polietileno. En el caso de los sacos de papel, llevan una muy fina membrana de polietileno y el metabisulfito que va sectorizado en doce o catorce cuadraditos, que se sectorizan todo el sobre generador al recibir humedad y al tener algún movimiento la caja prácticamente y que cada uno tenga la precaución de mover un poco el generador para que quede en cada cuadradito, pero bien difundido el polvo de metabisulfito. Eso prácticamente no se hace normalmente, se toma la hoja de metabisulfito, se la levanta así, se la coloca, queda todo el metabisulfito alojado solamente de acuerdo a la evaluación de superficie que hemos hecho en escasamente el 12% de la superficie de toda la caja; o sea que la generación de sulfuroso se concentra en algunos lugares solamente de ese sector.

Cuando se hacen los análisis de uva después, en Estados Unidos, nos encontramos con que hay partes de uva que dan más de 100 partes por millón, que es un límite que se ha puesto así por alguien que lo quiso así, no es cierto, es un límite que han creído poner pero se encuentran con el problema, que dan los análisis que se hacen, que son totalmente erráticos. Si uno toma cada uno de los granos en distintas formas, primero porque tienen a veces una variación en azúcar, distinta temperatura, y además toman sulfuroso en distintas formas a pesar que el generador sigue haciendo lo mismo. De todas maneras dada la objeción que se ha presentado hemos hecho una nueva recapitulación de todo lo que se había investigado con el Dr. Nelson en la prueba de un tipo de generador y del otro y creemos que hemos dado en la tecla con un nuevo generador. Es el que genera en la totalidad de la superficie, porque no se usa más polvo de metabisulfito, sino directamente una solución embebida de metabisulfito. La generación es muy pareja y no tenemos el problema de la gran heterogeneidad de absorción por parte de los granos.

Una regla general, no la tomen exactamente como el ejemplo, que yo les doy, pero que sí se da casi de firme. Consiste en que Uds. ingresan una uva, supongamos con 24°C de temperatura, el tiempo que demore la cámara en bajar a la mitad, o sea a 12°C, ese mismo tiempo se va a mantener como constante para seguir bajando a la mitad de esa temperatura; o sea, si partimos de 24 grados y demoramos tres horas en bajar a 12°C, vamos a demorar otras tres horas en bajar a 6°C, y otras tres horas en bajar a 3°C, tres horas más en bajar a 1,5°C y 3 horas más en bajar a 0,75°C. Hemos pasado prácticamente doce horas. Si las cámaras están funcionando bien, habiendo una buena circulación en su interior, ése es el logro que se obtiene. Veán cuánto tiempo demoran en bajar a la mitad y eso se va a seguir dando. Por cierto, tomando la temperatura siempre en el mismo lugar, porque si Uds. toman la parte periférica del cajón es una cosa la temperatura y otra es lo

que va a pasar en el centro del cajón. Lo mismo ocurre cuando trabajamos con otro tipo de fruta como la manzana, una cosa es lo que ocurre en la parte exterior y lo que pasa justamente en el centro. Pero para el caso de Argentina, la situación de lugares como Aimogasta, Chilecito, Vichigasta, en la Provincia de la Rioja, el Valle Viejo de Catamarca y también San Juan, encontramos que no había frigoríficos adaptados para trabajar con uvas. En ese caso los productores han decidido directamente hacer ya el empaque, directamente en cámaras frigoríficas. Por cierto, que no las tienen a temperatura de cero grado pero sí están trabajando entre 9 y 12°C en cámara, lo que les va ayudando bastante. En esos casos se cosecha también a hora temprana y lo que se cosecha luego más tarde, se está cargando en un camión refrigerado, para a última hora de la tarde venir al frigorífico.

En ese caso se trabaja con cajones cosecheros bien escotados que permitan destrabarse unos con otros pero que vayan refrigerándose bien en el camión y luego terminen su refrigeración en cámara para ser trabajados.

Preguntas:

¿Qué humedad hay en esa cámara?

Respuestas:

Siempre por arriba del 90%.

Preguntas:

¿Con la misma ventilación inicial?

Respuestas:

No, se recicla. En el caso de enfriamiento rápido prácticamente se está reciclando todo el ambiente de la cámara. Luego ya pasa a las cámaras normales. En este momento por ejemplo se ha entablado una discusión, de la que nosotros estamos más bien como espectadores y analistas sobre qué razones asisten a unos y a otros, es el uso de túneles de enfriamiento. Estamos viendo que quizás en túneles de enfriamiento se están produciendo algunos problemas de deshidratación, cosa que no ocurre en cámaras donde puede haber un gran rendimiento. De todas maneras, yo no sé si luego el experto chileno podrá hacer algún aporte al respecto. Nosotros como técnicos solamente asistimos, y no hemos tomado parte porque no tenemos mucha experiencia, pero vemos que por ejemplo, una empresa italiana de cierta nombradía insiste mucho en usar directamente muy buenos equipos, pero dentro de una cámara y no usar el túnel de enfriamiento.

Preguntas:

La caja, ¿la arma cuando Ud. lleva la paletilla; cuánto calcula 100, o 110?

Respuestas:

Mire más o menos se colocan entre 130 y 170 cajas por pallet, 130 cuando trabajamos con 8,2 kilos, 170 cuando trabajamos con 5 kilos. A veces ese paletizado depende un poco de con qué elementos uno vaya a trabajar, porque si uno va a trabajar con vía aérea y demás, varía. Ahora el paletizado es una labor que debe ser hecha muy bien. Los cajones deben ir perfectamente trabados, colocados muy buenos esquineros, con muy buenos flejes y demás, que ajuste todo muy bien. Con las cajas de cartón, hay que tener muchísimo cuidado, tienen que ser cajas que estén muy bien plastificadas y demás, porque el poco cuidado que se tiene en los lugares de desembarque de la mercadería son muy grandes e incluso no siempre va a estar el interesado tratando de cuidar sus pallets, el mismo camión puede sufrir algunos problemas, por lo tanto el paletizado debe ser muy bueno.

Preguntas:

Respecto al material de empaque. Ud. mencionó, que dentro de la bolsa, se utilizaba un papel de tipo servilleta. En muchos otros lados se utiliza viruta de madera.

Respuestas:

No. Primero se pone viruta de madera, o sea se pone la servilleta y arriba, se pone un poco de viruta de madera y luego se pone la uva envuelta o no envuelta. Nuevamente después se cubre con la servilleta y se pone el generador. Luego recién se cierra la bolsa.

Pregunta:

Según las experiencias de Uds., la viruta de madera, ¿se puede suplantar con algún otro tipo de material?

Respuestas:

Hay gente que ya la ha suplantado. Directamente usan, unas almohadillas tipo "neopren" y en el caso del generador que estamos proponiendo nosotros, directamente esa lámina generadora sirve de almohadilla porque va con un sistema de aire en pack, esos alvéolos de aire. Entonces se sustituye todo, la viruta y la servilleta incluso.

Preguntas:

En el caso de los liberadores de anhídrido sulfuroso, ¿son de producción argentina o de otro origen?

Respuestas:

No, en este caso nosotros estamos usando los generadores de Chile, donde hay varias marcas. En este momento se están elaborando los nuevos generadores. Yo hubiera querido traerles un modelo, pero está todo tramitándose, la patente, la licencia en Estados Unidos y en Argentina, luego vamos a ver si podemos llevar también la patente a Chile. Creemos que es un generador que verdaderamente va a poder dar salida a este grave problema que tenemos con el sulfuroso. Un problema, que yo creo que se ha abultado de más, es que si eliminan el uso de sulfuroso, por ahora, no tenemos sustituto prácticamente.

3. LA EXPERIENCIA DE LA POST COSECHA EN CHILE

Horst Berger (*)

Brevemente haré una historia de la experiencia chilena. Existía un plan de Corfo, la Corporación de Fomento y Producción en Chile, un plan frutícola en el cual se estudiaron, las posibilidades de plantaciones, variedades, etc., y que ayudó mucho a informar, tanto a la parte privada como a la fiscal, de saber realmente que cosas era conveniente plantar, cultivar y exportar. Al mismo tiempo, hubo una participación muy importante de la Universidad de Chile fundamentalmente y después también de la Universidad Católica, en el sentido de que se preparó gente para estudiar los problemas de producción y post cosecha de fruta en Estados Unidos. De manera que nosotros también hemos tenido que copiar, dentro de lo que se puede, a los Estados Unidos, para empezar.

A pesar de que California es la parte más importante y más parecida a las condiciones chilenas, las cosas no se dan exactamente iguales, siempre hay que probar en el lugar de los hechos.

Uno de los aspectos importantes a estudiar eran las variedades. También se estudiaron variedades extranjeras que se trajeron a Chile y se probaron, en parte a través de las universidades, en forma particular, y se fueron probando su rendimiento, producción, etc.

Originalmente la zona productora de uva era más o menos cercana a Santiago, yo diría alrededor de los 100 km., 120 km., en el valle Aconcagua fundamentalmente, y después se fue extendiendo hacia los valles del norte donde se logró una maduración más temprana, lo que también ha sido importante desde el punto de vista económico y de precio. También se extendió un poco la producción de uva hacia el sur, con los problemas y los riesgos a lo mejor un poco más parecidos a los de acá, en el sentido de que puede, justo en el momento de la cosecha presentarse una lluvia o una cosa así, que significa inmediatamente un aumento de costos y

(*) Ing. Agr. Profesor de Post-cosecha. Facultad de Agronomía - Universidad Católica. Chile

mayor riesgo de pérdida de la calidad de la fruta en post cosecha.

Se empezó primero con packings o plantas de embalaje a nivel de los parronales, o sea en el mismo lugar que se están produciendo. Más adelante se empezó a construir centrales frutícolas, porque ahí tenían el galpón con la infraestructura necesaria como para seleccionar, embalar la fruta, pesarla, etc. Asociadas estaban las cámaras frigoríficas, a estas mismas se les adosó más adelante las cámaras de fumigación con bromuro metilo, que es un requerimiento que tiene la uva para el ingreso a Estados Unidos, y también las cámaras de gasificación con anhídrido sulfuroso, en los casos en que no se usaba el generador de que se habló en la charla anterior. De manera que hay una infraestructura bastante grande, centralizada, y que ha funcionado bien en Chile.

Sin embargo estas centrales, a pesar de que existan varias, tienen unas plantas de embalaje satélite que están conectadas con las grandes, pero que realmente operan en el parronal o el parral como dicen ustedes.

Yo creo que el hecho de embalar la fruta en el mismo lugar donde se produce, obviamente tiene sus ventajas pero también desventajas. Resulta que no es posible lograr también en el parral de encontrar una selección y una supervisión de la operación que le están haciendo, una gran cantidad de personas que trabajan ahí.

En cambio en una central, en un galpón grande el encargado de la operación tiene la posibilidad de tener una visión sobre toda la gente, y la posibilidad de estar viendo lo que están embalando y observar en el momento oportuno a una persona que está operando mal. En cambio, en el terreno mismo es mucho más difícil la vigilancia, o habría que tener muchas personas vigilando.

Es muy importante la uniformidad, porque el criterio que tiene el que vigila, tiene que ser común para todos, y si hay varios criterios de repente hay heterogeneidad, ya sea en el embalaje, en el tamaño del grano, en el color del fruto, lo que también perjudica el precio al final de venta, porque los compradores normalmente quieren que toda la producción sea igual.

Estas centrales frutícolas, generalmente eran empresas exportadoras, ahora muchos productores han aumentado su superficie, su producción de tal manera que tienen su propio packing, su propia planta de embalaje y también su propio frigorífico.

Esto es muy importante porque realmente el enfriamiento de la fruta lo más pronto posible una vez que se corta, es realmente importante, sobre todo que hay momentos en que se cosecha con temperaturas cercanas a los 30°. Nosotros escuchamos incluso, más

de 30°, y obviamente, que una fruta a esa temperatura tiene una capacidad de deshidratación o evapotranspiración muy grande, y a su vez como un producto vivo respira también y sus metabolitos desgastan. Es el caso, por ejemplo, del escobajo, del raquis de la uva, se deshidrata muy fácilmente, mucho más que los granos mismos, fenómeno que no se observa en un primer momento. La uva puede estar perfectamente al sol un par de horas. Sin embargo, los efectos no son visibles al principio; una vez que se guarda y está en frío, sí se manifiestan o bien cuando la sacan del frío. De manera que esos son problemas muy importantes que se han ido solucionando.

Quería hacer pequeñas referencias sobre la cosecha misma.

Su inicio parte de la evaluación de la madurez. Al respecto yo creo que es importante saber que los requisitos generalmente se basan en la cantidad de azúcares medido a través del sólido-soluble, usando los reflectómetros. Pero resulta que en Estados Unidos, como nosotros vimos, que de repente la uva está aceptable desde el punto de vista palatable en el norte, pero faltaban siempre grados de azúcar pensamos que se podía dar la situación que cuando la relación sólido-soluble y acidez es alrededor de 20 o más de 20, sería posible consumir la uva. O sea el consumidor la encuentra buena, rica, aceptable y en esos casos, por ejemplo en el valle de Coahuila en Estados Unidos, permiten que la uva se coseche incluso con menos azúcar, porque esta relación es alta y el consumidor la encuentra buena. Yo no sé la realidad de ustedes realmente, no sé si tal vez más adelante alguien me pueda informar, me imagino que esas mediciones las han hecho.

Es importante la poda y como se cultiva, para que la madurez sea uniforme.

Si la madurez no es uniforme porque la poda ha sido irregular, de repente hay sectores muy sombríos o mucha vegetación que compite con la fruta y resulta que en el momento de la cosecha tenemos racimos maduros y otros a los cuales les falta. Mandar la gente a cortar y seleccionar en la planta cual está más maduro y cual es menos maduro, aparentemente parece ser fácil, pero no lo es y hay un gran porcentaje de error. Si se cultiva la uva, de tal manera que la uniformidad de la madurez sea pareja, las posibilidades de sacar una buena producción uniforme, son mayores.

Después la colocación de las cajas recién cortadas, que se llevan, ya sea a la central del packing del parronal, o a la central frutícola, deben estar ubicadas a la sombra.

Muchas veces quedan puestas prácticamente en un lugar de sombra, pero el sol gira un poco y si no las retiran pronto, esas

cajas quedan expuestas al sol, sube la temperatura y se ocasiona el problema que ya hemos visto. Lo ideal, es que la fruta se retire lo más pronto posible del parrón, y se lleve a frío. En cuanto al embalaje mismo, existen diferentes tipos de cajas. Creo que todo lo que se mencionó en la charla anterior es exactamente igual para Chile.

Existen los mismos materiales de amortiguación, las espumas de : polietileno, que son como esponjas, también sirven para amortiguar, absorben menos humedad y lo más importante en este momento, es el enfriamiento rápido o a través de los túneles de frío, que ahí hemos tomado los túneles californianos como ejemplo.

El otro aspecto importante, es el transporte. Se mencionó también que la uva, una vez cortada, no la podemos lavar, no la podemos desinfectar más que con la aplicación del generador de anhídrido sulfuroso, de manera que es fundamental que en los caminos no exista tierra, polvo suelto, que al pasar con el vehículo levanta tierra porque después ya no la podemos limpiar. De manera que esos son factores que muchas veces inciden en la mala apariencia, y significa descartar por lo menos la uva que va arriba en el camión. De manera que es importante usar carpas, sistemas de protección, o bien que los caminos estén húmedos o ripiados con piedra o alguna cosa que permita que no levante tanta tierra.

Para fruta embalada para transporte al puerto, se han usado primero camiones tradicionales con carpas corrientes. Más adelante se empezaron a utilizar las carpas térmicas, de las cuales en parte son fabricadas en Brasil. Al respecto quiero hacer una pequeña advertencia, por ejemplo que la carpa térmica es importante que se use solamente cuando la fruta realmente está pre-enfriada, porque si usan la carpa térmica sobre fruta caliente, obviamente que el calor que se produce adentro es tanto mayor, así que es contraproducente, lo que obviamente es un poco más caro. Lo que muchas veces se justifica son los camiones frigoríficos de frentón. Y ahí es importante saber que los camiones frigoríficos, generalmente no tienen la capacidad para enfriar y menos si la fruta está cerca de 30 o más grados, sino que más bien los camiones frigoríficos mantienen la temperatura baja, de manera que lo ideal es colocar la fruta fría o pre-enfriada en estos camiones frigoríficos.

La parte de pudrición ya se mencionó en extenso en la charla anterior. Es un problema en Chile también. Lo que sí se hace en este momento, son pronósticos. Es decir, aproximadamente unos 15 días, o una semana antes de la cosecha, se recogen muestras y se tratan de incubar, para ver si realmente existe potencial de botritis, y de acuerdo eso, se maneja un poco mejor la fruta, se le coloca más generador, o se comercializa más pronto.

El desgrane, que la fruta se desprenda del escobajo, es también un problema todavía hoy, aunque se ha reducido bastante y tiene que ver también con el manejo que se da en pre-cosecha. El pardeamiento del grano, que ha sido un problema de baja de precio de la fruta es una dificultad, el daño por anhídrido sulfuroso, o la toxicidad, el blanqueamiento, como le llamamos nosotros por exceso de anhídrido sulfuroso, también de repente puede ser problema, cuando no se maneja como debe. La partidura de granos, que después puede ser incluso fuente de entrada de hongos y humedece mucho el racimo, y lo descalifica, son problemas generalmente de condensación por el sistema de enfriamiento y el de calentamiento, posteriormente.

Como se ha tratado de uniformar un poco este material que se exporta, porque siempre se ha hablado de que es importante llegar al mercado, y que no solamente sea uniforme lo que manda una empresa, sino lo que mandan todas las empresas. Por eso en Chile se han creado recientemente, las empresas que hacen control de calidad. Estas son empresas contratadas que envían gente a los diferentes packing desde el momento que inician la cosecha y que tienen por misión, controlar realmente si cumplen con los requisitos mínimos de calidad, para que sea aceptado como producto. Ahora el productor puede, en un momento dado, exportar igual aunque no le encuentren correcta la fruta, pero queda prevenido, avisado de que no cumple con los requisitos mínimos. Eso lo hacen organismos particulares y también en parte la Universidad.

En el norte los suelos son bastante pobres, hay que fertilizar y regar; muchas veces el riego es por goteo y de repente faltan ciertos fertilizantes, que incluso se aplican en forma foliar.

Un producto se aplicó también en la parra, y que llevaba un humectante, seguramente ustedes ubican los humectantes, no sé si tienen otro nombre aquí, para que el producto que se aplica, se adhiera mejor y resulta que esos humectantes también vienen a ser como detergentes, y al ser detergentes le lava la pruina, la protección y entonces la fruta se hace mucho más sensible al sol. Es una de las cosas que se critican en el mercado, tanto en el americano como incluso en el europeo, porque antes se mandaba toda la fruta bronceada, a Europa. Es una de las advertencias que les quería formular.

El exceso de madurez y temperaturas más bien altas influyen, pero hay otro otro factor que influye y que todavía no está bien identificado, es alguna condición del parrón, porque resulta que un mismo parrón puede tener uvas que han sido tratadas igual, perfectamente igual en todo sentido, algunas se dañan, otras no se dañan. En todo caso se ha visto que el hecho de fumigar la fruta

con bromuro de metilo de repente incrementa este fenómeno, sin ser el responsable del mismo.

La uva Almería, es una uva bastante resistente para la conservación, tiene semilla y ya prácticamente ha bajado mucho la producción en Chile, pero es bastante fiel para la conservación. El único problema que manifestó, fue como una especie de escaldado u oscurecimiento de la piel, que la deterioraba un poco. En cierto caso con 2,5°C por un tiempo de 80 días y después a 0°C, se mantuvo mucho mejor que si se guardaba inmediatamente a 0°C. Detalles como estos, de repente hacen variar la presentación de la uva en una forma bastante notoria.

La uva Sultanina, en cierta ocasión también tenía otro problema de pardeamiento. Hicimos diferentes estudios, tratando de encontrar la causa. Se trató de un problema de algunos granos dentro del racimo, que obviamente no corresponden a pudriciones, a pesar que se ve como tal, pero es un pardeamiento generalizado del grano, no solamente el centro. Y tampoco se sabía, a que se debía, y a raíz de eso hicimos varias pruebas, pero la culpa que se le echaba en este caso era siempre a la fumigación con bromuro de metilo, que es obligatoria y se puede realizar tanto en el país de origen, en este caso Chile o en el país de destino, Estados Unidos y la verdad es que en la práctica, en Chile se controla bastante mejor esta fumigación que lo que hacen los mismos americanos que son los interesados. De repente se descuidan, se les pasa el tiempo o se les sube mucho la temperatura y el bromuro es bastante más tóxico en esas condiciones.

En un racimo que no ha recibido fumigación, versus uno con bromuro de metilo, se observa que el racimo se ve como ligeramente senescente o añejo y hemos hecho incluso estudios en laboratorio y vimos que esta fruta respira más, o sea la producción de CO₂ es mucho más fuerte que la fruta que no ha sido tratada. El bromuro, realmente, es fisiológicamente activo.

En otros ensayos, vimos también el otro extremo. Bajando la temperatura como a 2 grados bajo cero también veíamos que teníamos problemas similares. Otra dificultad que vimos era exceso de anhídrido carbónico en el almacenaje. Pensamos que esa situación se podía dar en el barco cuando hay mucha fruta y una cámara cerrada con falta de ventilación, porque lo curioso era que muchas veces la uva llegaba con ese problema a destino. Sin embargo, las muestras que nosotros guardábamos en Chile no tenían el problema. Entonces buscamos el problema en el barco pensando que podría ser tal vez la acumulación de anhídrido carbónico. Claro que en este caso le agregamos bastante más de lo que podría acumularse, pero es que estábamos interesados en ver la sintomatología.

La fumigación con bromuro metilo en Chile empezó a hacerse

con carpas, simplemente cubriendo las cajas, adentro llevaba un ventilador que homogeneizaba el gas, se chequeaba esta concentración con un aparato especial, un fumiscopio que llamamos, pero era bastante rudimentario. Hoy ya tenemos cámaras bien herméticas, que exige el Ministerio de Agricultura que tengan los máximos cuidados de hermetismo y cumplan incluso con regímenes de temperatura. En todo caso la fumigación, la dosificación de bromuro depende de la temperatura de la pulpa de la fruta y eso todo se puede controlar bastante mejor usando cámaras de pre-frío, etc..

En Estados Unidos, a la llegada todavía están usando la carpa y eso hace que la fumigación sea bastante más descuidada y pueda tener problemas si la fruta no se vende de inmediato.

Hoy en día, tenemos frigoríficos bastante modernos con entradas muy fáciles. Antiguamente los camiones se adosaban a la altura del andén para cargar y descargar, pero después resultaron más baratas y más prácticas las grúas horquillas que toman de una superficie plana, levantan y colocan el pallet de fruta sobre el camión.

Sin embargo, ahora con los camiones frigoríficos que nuevamente se cargan por atrás, otra vez hacen falta los andenes. De manera que ustedes ven que lo que se va aprendiendo de pronto vuelve a ser caduco otra vez y ya no sirve.

En relación al frío que es la parte que más me preocupa, yo creo que es bastante importante para todo producto fresco, ya sean frutas u hortalizas. Es que realmente la superficie de remoción de calor debe ser lo más grande posible. Muchas veces se acumula fruta en un medio, como el pallet, que llamamos nosotros, o paleta, pero queda un producto tan compacto que el frío apenas si es que pasa por afuera, pero por dentro no retira el calor. Entonces sucede que hay sectores que están fríos y otros del centro del paquete grande que no se enfrían bien, y ahí es donde aparece entonces a la venta cuando abren las cajas, fruta que aparentemente es la misma, con condiciones distintas a su llegada.

Lo ideal es no solamente que el aire frío que remueve el calor pase a lo largo de la caja, también sería bueno que la atravesara. En ese caso, si tiene posibilidades de atravesar la caja, puede ser por el ancho de ella y no solamente por el largo. En el sistema californiano, el frío está en la cámara y es succionado por un ventilador a través de los orificios y está cubierto para que no entre al medio y de esa forma entonces enfría el producto bastante uniforme y casi todo en bastante buenas condiciones.

Otros sustentan incluso hoy día que el sistema debiera ser

al revés, es decir que el frío entre por el ventilador y salga a través de las cajas, pero yo creo que el riesgo de que la fruta que llegue reciba primero la temperatura más fría, puede terminar hasta siendo dañada por frío, o congelada y la de afuera no. En cambio estando el frío afuera es mucho más homogéneo. Eso es lo que yo pienso.

Las cámaras grandes de frigoríficos actualmente, tienen la puerta central y un pasillo central, la unidad de frío está ubicada en el centro y tiene un sistema de enfriamiento, con incluso dos corridas de pallets o tres, y se pretende que todo el frío atraviese, acarreando el calor otra vez a la unidad de frío. Así hay que asegurarse que todo el producto se enfríe, se mantenga frío y que no quede adosado a las paredes que muchas veces por rapidez, por falta de tiempo, en fin, se queda pegado a la pared y resulta que no se enfría bien.

Con respecto al anhídrido sulfuroso y la dosis que se puede usar, queríamos mencionarles que hemos tenido porcentajes de pudrición obviamente en relación a la cantidad de generador que se usaba en una caja.

Me quiero referir un poco a los residuos de anhídrido sulfuroso, ya que Uds. saben que un par de años atrás se empezó a cuestionar la cantidad de anhídrido sulfuroso que hay en la uva a su llegada, y se hicieron varias pruebas, nuevamente probando qué cantidad de residuos habría, usando diferente cantidad de generadores. Sabiendo que el límite es alrededor de 10 que fue una cifra arbitraria que se fijó, vimos que después de 14 días, usando estos generadores teníamos estas respuestas:

Teniendo un generador entero de repente como se menciona anteriormente, es muy variable, hay ocasiones que realmente se llega muy cerca de los 10, o sea que, con un generador estamos al filo de la navaja, como decimos, con 3/4 estamos bien y con menos, sin problemas en cuanto a residuos, incluso dejando el generador 21, 28 y hasta 35 días en contacto con la fruta.

La generación de anhídrido sulfuroso, tiene una etapa dentro de su período cuando genera más anhídrido sulfuroso y más se acumula, y obviamente donde hay posibilidades también de juntarse más residuos. De manera, que el margen que pueda haber de residuos es bastante amplio, reduciéndose un poco al inicio y volviendo a reducirse un poco con el tiempo cuando el generador ya empieza a perder su eficiencia.

Con un esquema americano se ha estudiado cómo se libera el anhídrido sulfuroso, una vez que esté fuera de contacto con el generador. Mientras está en contacto con el generador, es decir, análisis inmediato, los residuos son más o menos de este orden,

pero una vez retirado el generador y ventilando la fruta, el residuo baja afortunadamente, de manera que en 48 horas ya prácticamente los residuos son despreciables. Eso nos da un poco de tranquilidad y nos está haciendo estudiar los generadores en el sentido de ver la posibilidad de usarlos de tal manera que sean fáciles de retirar antes que lleguen por lo menos al supermercado. Para que en caso de muestreo de un análisis, no encuentren residuos altos. Esto está en estudio.

Refiriendo un poco al asunto del transporte, yo quise mostrar que la ubicación de la fruta, en distintas partes del vehículo transportador tiene también que ver sobre todo, cuando hay que recorrer más de 100 kilómetros. No sé cuánto podría ser la distancia aquí, pero en condiciones más o menos normales o frecuentes en las distintas posiciones, tenemos diferentes temperaturas.

Se ha jugado mucho con las cajas tratando de buscar la forma y el tamaño adecuado, el material se ha pasado de madera a combinado con cartón, o cartón sólo, o cartón con listones de madera, en forma rectangulares, con ángulo pequeño que hay en el rincón que sirve para facilitar la ventilación, se eliminó un tiempo, y en otro tiempo se eliminó pero sin listón, haciéndolo más chiquito pero resultaba que el material de embalaje de adentro, incluso el papel o la bufanda o servilleta que llamaban con los mismos granos de uva, tapaba este orificio, entonces no tenía ningún sentido. De manera que ese tipo de cosas, también se están estudiando y se ha vuelto a usar aberturas para poder enfriar mejor el paquete.

Hay que pensar, que los paquetes realmente se pueden manejar en forma tal que sea expedito todo el proceso y no tengan que esperar los camiones en el puerto con la fruta arriba, a todo sol.

Veo importante usar en las cajas un listón más de madera para lograr, si es que la fruta no permite por su contenido la eliminación del calor; es necesario dejar un espacio, y ese espacio facilita la remoción del calor y eso es importante sobre todo en el pre-frío.

En algunos casos, se justifica un frigorífico en puerto, en otros no. En el puerto nuestro, Valparaíso, había un frigorífico, luego se construyó otro que desafortunadamente se quemó en un momento dado y prácticamente no hay frigoríficos grandes y toda la fruta tiene que llegar fría a puerto, por eso el interés que el flujo de llenado de barcos sea realmente rápido, sobre todo si se quiere hacer algún control de calidad, tiene que considerar ese tiempo también.



4. PANEL

4.1 Comentarios de Dante N. Irurtia(*)

Me han solicitado que exprese mi pensamiento como productor en lo que se refiere a esta tres hermosas jornadas. Indudablemente que como productor me siento tremendamente feliz de que haya ocurrido, dado que es un tema que lo participo con total énfasis y creo sinceramente que ha de significar para Uruguay un hito importante en poco tiempo. Podría verse de algunas aristas que no disponemos, tal vez, del clima excelente, pero tampoco hay duda que en las experiencias que hemos hecho y en el tratamiento del tema en forma comercial, ya no podemos dudar en este momento que la uva de mesa también es factible en nuestro suelo. Por tanto el hecho que haya muchos productores interesados en este tema y que podamos, en el día de hoy, empezar a participar en forma conjunta en el mismo, pensando todos en función de país, y buscando aprovechar la experiencia de estos países hermanos, tan grande, tan enorme en el tiempo y en el volumen, no tengo ninguna duda que esto va a significar algo tremendamente interesante. Lo que sí expreso es mi alegría porque nuestras autoridades por medio de organismos especializados, han puesto su punto de mira en este tema e indudablemente el apoyo de estas instituciones de nivel internacional, que se preocupan por cosas concretas de nuestro pequeño país.

El trabajo conjunto, la búsqueda de las variedades más aptas en nuestro clima y más aceptadas por el mercado en potencia que, indudablemente ha de tener también Uruguay, y la búsqueda lógicamente de toda esa experiencia y conocimientos para radicarlos entre nosotros, es algo que nos ha de llenar de satisfacción en el momento y estoy seguro que va a ser mucho más grande la satisfacción en poco tiempo.

(*) Ing. Químico Dante Irurtia S.A.



4.2 Comentarios de Horacio Passadore(*)

En primer lugar quiero agradecer a los organizadores de este evento, tan importante para el futuro de nuestro sector vitícola más que vitivinícola, tanto al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca como al IICA, por la brillantez del mismo y también a los técnicos argentinos y chilenos participantes que nos han dejado tantas enseñanzas importantes que los productores uruguayos trataremos de plasmar en nuestros cultivos.

Por otro lado tenemos los productores, en este momento un desafío bastante importante para encaminar rápidamente el sector a un cultivo que se está haciendo en pequeña escala pero que tiene grandes posibilidades en el mercado internacional. Para eso tenemos que aunar esfuerzos entre los productores privados, los técnicos oficiales, para poder encaminar todo lo referente a la elección de variedades, sistemas de plantación, estudio de mercados consumidores, etc., para ir caminando rápidamente.

Tenemos también que aprovechar las experiencias actuales en exportación, como bien lo dijo el Ing. Mercant. Es importante que todos podamos participar, en mayor o menor escala, en algo de la exportación. Hacer agrupamientos, cooperativas, en fin, todo lo que sea aunar esfuerzos para, rápidamente, tener buenos volúmenes para ofertar en el mercado internacional.

(*) Director de Viñedos y Bodegas Santa Rosa

4.3. Comentarios de Guillermo Bruno(*)

Los comentarios que tengo, refieren a trabajos que se han realizado en materia de conservación de uva de mesa. Si bien es sobre un cultivar de no mucha aceptación en el mercado internacional, sí es de alta incidencia, sobre todo en el sur del país. Los trabajos se refieren básicamente al cultivar Moscatel de Hamburgo.

Se trató de establecer un mecanismo de conservación de la uva que voy a describir rápidamente. Se utilizó un enfriado previo de la uva antes de acondicionarla, porque no se iban a utilizar bolsas perforadas, eran bolsas sin perforar, tratando de evitar así el problema de la condensación dentro de las bolsas. Se utilizó cartón corrugado para amortiguar golpes y a su vez para cumplir la función de absorber la humedad, y se utilizaron distintas concentraciones de anhídrido sulfuroso, variables de 0,4 a 0,6 gramos por kilo de uva. Los resultados fueron satisfactorios al cabo de 90 días con grandes contrastes con un testigo sin tratamiento, en materia de coloración del escobajo, aparentemente se podría decir que se fija el color verde del escobajo por la adición de anhídrido sulfuroso.

No existen problemas de desgrane. Los problemas de pérdida de coloración que no era el bleaching característico sino que más bien que se aclara un poquito la coloración de la Moscatel. Se dieron muy bajas proporciones y sobre todo a la mayor concentración. Se puede hablar que dentro de ese rango de metabisulfito, no hay mayores inconvenientes en conservar esa uva durante un período de 90 días.

Tampoco existió el problema de la condensación, a pesar de no tener perforaciones la bolsa. Si bien la temperatura de la cámara fue muy estable, entre 0°C y 2°C, con humedades relativas de 90 a 95%. Eso permite ampliarle, aparentemente, a este cultivar su período de oferta dentro del mercado interno y evaluar alguna potencialidad de algún mercado externo para el período comprendido desde su cosecha hasta 90 días.

Posteriormente se hicieron otros ensayos, donde ya se cambió un poco el esquema. Se trató de contrastar el beneficio de la utilización de las bolsas perforadas, sobre todo en caso de no tener una temperatura muy estable dentro de la cámara y de ese modo se estableció un ensayo en el cual, parte eran bolsas sin

(*) Ing. Agr. Plan Granjero

perforar y parte bolsas perforadas para el mismo cultivo. Era Moscatel de Hamburgo con las mismas dosis, sin las mismas concentraciones, y en esa situación sí se vio la ventaja del uso de las bolsas perforadas para evitar la condensación, situación que realmente ocurrió. En las bolsas sin perforar, ya a las tres semanas había problemas serios de agua libre dentro de las bolsas.

Es de destacar también, que si bien no tuve problemas de condensación de agua dentro de las bolsas perforadas, sí hubo problemas de un menor tiempo de conservación, el cual se situó alrededor de 60 días, lo que será por el cambio de generadores, o porque realmente al utilizar bolsas perforadas, como hay algunos registros, se estaría disminuyendo el período de conservación de la uva de mesa. Hasta ese punto es lo que se ha hecho en estos últimos tiempos acá en materia de conservación de uva de mesa, por lo menos por mi parte.

4.4 Comentarios de Sergio Gabetti (*)

Me interesa señalar un poco el hecho de las características que presenta la viticultura dentro del marco de la granja en general. Si bien hay una problemática que le es común a todo el sector granjero, posee otras que la hacen muy particular, sobre todo por el hecho del desarrollo que ha tenido en los últimos años, un poco a impulso tanto del sistema cooperativo, como es en el caso de Calvinor que considero que son productores que están haciendo las cosas muy bien, como a través de los grupos Crea, especialmente a través de algunos productores que han hecho punta en el desarrollo de la viticultura, que es el caso del Sr. Iurrtia que tenemos acá en la mesa, o el de Stagnari, por ejemplo, que está en el público.

Esos productores, tanto sea a nivel cooperativo como a nivel particular, le han dado un impulso a la viticultura que no es apreciable dentro de las otras actividades granjeras. Pero, a pesar de todo eso, también hay problemas que le son afines a toda la actividad y creo que es fundamental el problema de la comercialización. Los productores, tanto sea en el mercado interno como en el externo, hemos tenido en general graves problemas de comercialización. Basta que un determinado rubro se dé en abundancia, que haya una buena cosecha, que enseguida tiene problemas de comercialización, bajas de precios, y excedentes que hay que tirar. Entonces, entiendo como un paso muy importante, o una herramienta muy útil, el desarrollo de este Seminario que puede brindar una posibilidad de ver, que puede haber un camino hacia el exterior, qué es lo que tenemos que hacer y cómo lo tenemos que hacer. El intercambio de ideas, de experiencias, lo considero muy positivo. El sólo hecho de estar, por ejemplo, nosotros productores hablándole a técnicos, y los técnicos hablándonos a nosotros, y a la vez técnicos extranjeros hablándonos a nuestros técnicos, ya es de por sí muy importante, y además marca la inquietud de proyectar la granja hacia el exterior, si bien sabemos que es muy difícil, que el Mercado Común Europeo está cada más inaccesible y Estados Unidos de acuerdo a lo que hemos visto también tiende a cerrar sus puertas. Si se les dificulta a países como Chile y Argentina con una infraestructura y un desarrollo que nosotros estamos muy lejos de alcanzar, pienso que más se nos va dificultar a nosotros. Pero el hecho importante es que estamos tratando de acercarnos a eso. Además, pienso que es resaltable el hecho de que la amplitud o la generosidad en los conceptos vertidos, lo que he podido palpar desde el punto de vista

(*) Ing. Agr. Representante de JUMECAL en la Confederación Granjera del Uruguay

personal en los técnicos extranjeros, los cuales han brindado sus conocimientos con un total desprendimiento y una total generosidad. Entonces, pienso que este ámbito es muy positivo, nos abre una perspectiva y un camino. No es definitivo lógicamente, pero es un paso.

4.5 Comentarios de César Piaggio(*)

La mayoría de los productores de nuestro país, ve con muy buenos ojos y agradece, al Ministerio de Agricultura y Pesca, a través de sus organismos especializados, a los técnicos de países hermanos que han concurrido a este Seminario, a los organismos internacionales que han colaborado en este evento, porque esto puede ser el principio de posibilitar la única salida que vemos nosotros para la granja: crecer hacia afuera, es decir exportar. A un país que tiene muy pocas experiencias exportadoras, como el nuestro, se le hace un poco difícil iniciar esa reconversión de nuestra granja para la exportación.

La granja uruguaya nació y se fue criando para abastecer el mercado interno. En ese contexto ha sobrevivido tradicionalmente, pero se ha dado una especie de contrasentido. Con los avances tecnológicos, con menos gente en el campo, ha emigrado mucha gente del campo a las ciudades a buscar otros destinos mejores, se está produciendo más en casi todos los rubros de la granja. Por eso vemos con buenos ojos la iniciativa, del Ministerio de Agricultura de hacer estos Seminarios.

Hemos oído las exposiciones de los destacadísimos técnicos extranjeros -no sé si el término extranjero tratándose de chilenos o argentinos es lo más correcto, pero vamos a llamarlos así- que nos han hecho ver por un lado que es viable en nuestro país la producción de uva de mesa para exportar y por otro, nos han señalado las dificultades con las que vamos a encontrarnos y nos han ofrecido con un desprendimiento total, como decía el Ingeniero Gabetti, con una generosidad muy digna de ellos, asesorarnos para que nos salteemos esa etapa del nacimiento, de la granja nuestra como exportadora, para no pasar, no tropezar con las piedras que ellos ya han tropezado.

Vamos a aprovechar por supuesto, consejos y experiencias que han volcado estos técnicos aquí, en este Seminario.

Para terminar deseo reiterar lo que dijo Santín, y algunos compañeros ayer, y lo que dijeron algunos compañeros ahora en este panel: es necesario organizarnos. Esa atomización que yo decía de las granjas, salvo algunas excepciones que las hay, granjas más grandes, especializadas en un rubro, pero son en realidad la excepción en la conformación de la granja en nuestro país. Para poder sacar adelante un modelo de granja exportadora tenemos que

(*) Comisión Nacional de Fomento Rural

unirnos, ya sea en cooperativas, en cualquier forma de agrupamiento, para entre todos esos pequeños productores formar uno grande, y propugnar para que a nivel estatal, privado, o a nivel mixto, crear algún instrumento o aprovechar alguna de las organizaciones que ya están, para que juntos los productores, los técnicos, los exportadores y todos los que tengan algo que ver en esto que es toda una cadena de intereses y especialidades, nos juntemos alrededor de una mesa y todos juntos tratemos el tema, zanjando las dificultades y viendo si podemos plasmar ese viejo anhelo, única solución viable de la granja, de poder transformar nuestra granja tradicional para el mercado interno en una granja exportadora.

4.6. Comentarios de Horst Berger (*)

Yo no conozco muchos detalles de Uruguay, pero me imagino que a través por ejemplo de la Universidad, se puede ir avanzando y quemando ciertas etapas y descartar realmente lo que no vale la pena hacer y seguir con lo que resulta mejor, que es la forma de seguir un camino en lo que es realmente productivo. En relación al tema que expuse, creo que la parte de la condensación, las pudriciones por botritis, son los factores más importantes y que yo creo que van en, más o menos, buen camino de solucionarse por lo que he podido ver.

De algún imprevisto incluso nosotros no estamos liberados, porque el hecho de que fijaron 10 partes por millón de anhídrido sulfuroso, es porque realmente no se podían medir concentraciones más pequeñas. Era el límite que los americanos podían medir. En este momento están estudiando posibilidades de medirlas de otra forma, tal vez, a través de cromatografía de gases, o algún otro sistema, y es posible que nos liberen de este problema en circunstancias que realmente para que sea tóxico para el ser humano, incluso para los alérgicos, tienen que ser cantidades bastante mayores y más bien, suponemos que este fenómeno ha sido un problema de política comercial por decirlo así, para defender a los productores californianos.

Pensando, por ejemplo, en las pasas que Uds. bien conocen, tienen cantidades de anhídrido sulfuroso pero elevadísimas y comparado con la uva de mesa, sin embargo nadie se ha muerto comiendo pasas, que yo sepa por lo menos. Entonces son problemas que de repente entorpecen y hacen menos posible avanzar con la investigación. Creo que la investigación no termina nunca. Y así como nosotros seguimos investigando, creo que Uds. también pueden avanzar aprovechando cierta tecnología. Yo creo que organismos como I.I.C.A., etc., tienen bastante información, pueden intercambiar revistas, trabajos, publicaciones, que es una buena forma de ponerse al día y saber de las investigaciones que cada país hace.

(*) Ing. Agr. Profesor de Post-cosecha. Facultad de Agronomía - Universidad Católica. Chile

4.7. Comentarios de Bernardo Salas(*)

Estamos dentro de un proceso que en este momento ha superado bastantes etapas pero le quedan muchas todavía por superar. Y si que vale la pena tener toda esa cantidad de experiencia para en realidad no cometer los mismos errores, que es bastante difícil por otro lado ya que no nos encontramos en una situación exacta, pero sí que es importante tener varios antecedentes con respecto a los manejos y sobre todo si Uds. están en la necesidad de cambiar una serie de variedades que nosotros tenemos en este momento. Uno de los puntos que es bastante importante y que nos ha afectado en buena medida a nosotros en los últimos tiempos, es lo que se conoce como el impacto ambiental que producen estos cambios de rubro y eso significa en el fondo que pasar de una agricultura netamente extensiva, con poca demanda de mano de obra, requiere medir con una precisión bastante certera los efectos que tendría llegar, en un período más o menos corto, a un cultivo que es realmente intensivo. Eso significa que se debe contar con una cierta cantidad de gente. Todos estos trabajos los hacemos personas. La parte de máquina es lo de menos, pero lo hacemos unos dirigiendo y otros ejecutando, y lo importante es que se tenga todo. No se saca nada con una muy buena dirección, si no hay una buena ejecución. Eso se lo menciono, comparando un poco con el caso chileno en el norte.

El norte de Chile hace unos años era un desierto en que había una cantidad muy pequeña de variedades de uva que dedicaban principalmente al pisco, y debido a una cantidad de gente muy esforzada, -realmente en esta actividad de la fruticultura hay que ser bastante esforzado- se ha avanzado.

Los detalles más pequeños son los que hacen llegar con una calidad buena. Entonces en el norte, gracias a una gente visionaria, hicieron crecer donde nadie pensó que iba a haber alguna vez un cultivo. Eso ha dado bastante buen resultado hasta el momento pero ha significado llevar una gran cantidad de gente que no estaba en esa zona, desde otro lugar del país, exactamente de la zona central. Con ese traslado de gente de un lado a otro, se desequilibró el sistema de trabajo de la zona central del país también, que por razones de clima tiene unos ingresos y una rentabilidad menor en sus cultivos. No salen en la época en que hay mejores precios. Además, a esa gente se le ha producido, en una buena medida, un deterioro en el ingreso por encarecimiento de la mano de obra, teniendo que pagar los mismos precios que en un

(*) Ing. Agr. Consultor privado

lugar donde se obtiene muy buen ingreso. Así como les digo, las labores hay que hacerlas igual en los dos lados.

Es importante que, ya que están partiendo, que se haga una evaluación completa, abarcando desde el primer hasta el último detalle, y con eso pienso que se estaría un poco más cerca del éxito o por lo menos para hacerlo llegar en un período un poco más corto.

4.8 Comentarios de Raimundo Correa(*)

No me resta más que agradecer la enorme paciencia que han tenido Uds. de escuchar las exposiciones que han sido presentadas en este Seminario. Me trae un recuerdo de una Conferencia que oíamos hace poco, de un gran dirigente empresarial español, Alfredo de Molina, quien decía: "el empresario moderno hoy día es aquél que en la mañana se levanta a luchar por un precio, por un mercado, por un producto con su competencia, pero que con la serenidad de la tarde es capaz de sentarse con su competencia a buscar soluciones a problemas comunes."

Yo creo que esto es un ejemplo de lo que ha pasado en estos días por la iniciativa del I.I.C.A. y el Gobierno del Uruguay, de podernos reunir quienes estamos en una competencia sin duda, pero con una visión empresarial en que libremente podemos juntarnos y analizar los problemas comunes con una entrega, una generosidad y un intercambio que debe ser un ejemplo de integración en los países latinoamericanos. Por otro lado, quiero también destacar que para nosotros ha sido muy enriquecedor notar la inquietud que tiene el sector productor uruguayo para desarrollar nuevas áreas de su agricultura, donde nosotros como país, también hemos sufrido esta difícil tarea de elegir alternativas para seguir manteniendo rentable nuestro amor a la tierra, que es tal vez lo que nos une a todos los que estamos en esta sala.

Producir alimentos es tal vez una de las profesiones más nobles que tiene el hombre y mientras podamos hacerlo lo mejor posible, con las mejores intenciones, con los mejores productos e intercambiando en esta forma tan grata, todas nuestras experiencias, problemas, dificultades, buscando las soluciones comunes, creemos que estamos haciendo crecer este sector que sin duda va a sufrir y seguirá sufriendo, por siempre, grandes desafíos.

Yo si me permiten darles un consejo: no le pidamos al Estado lo que no hemos sido capaces de crear como productores libres. Creo que en este sentido, en el respeto hacia la propiedad privada, en el respeto hacia la libre empresa, en dejar crear al empresario privado, en nuestro caso ha sido un éxito y lo demostramos con las cifras. Uds. tienen mucho por delante, poseen una capacidad y un empuje donde nos han dado enseñanzas, en rubros tan difíciles como es la bovinotecnia, o los citrus. La uva de mesa los va a llevar a grandes desafíos pero los desafíos tiene

(*) Ing. Agr. Vicepresidente Ejecutivo de la Federación de Productores de Fruta de Chile (FEDEFruta)

que resolverlos primero, segundo, y tercero, el empresario.

4.9 Comentarios de Luis Ramos(*)

En el tema específico, expuse en un pantallazo, cuál es la problemática de los productores argentinos. En la crisis en la que nos estamos debatiendo, estamos tratando de darle salidas parciales. Una de ellas es a través de la uva de mesa.

Decimos parciales porque en nuestro país, como lo había expresado, la viticultura es una producción muy importante, prácticamente es la cuarta industria en el país. Mueve tres provincias, o sea que prácticamente por la envergadura que tiene para el país, es un problema nacional, no es una economía o una pequeña área como lo manifiestan acá, en Uruguay, donde podría ser una alternativa granjera. En nuestro país la vitivinicultura es parte de la economía misma del país. De ahí que yo quise enmarcarlos para poner en conocimiento de todos uds., para aquellos que no lo conocieran, cuál es el problema de la uva de mesa, o qué se había hecho, y que es bastante sin desmerecer esto.

En este sentido, quisiera hacer una reflexión más. Entendemos que los productores no hemos estado concientizados posiblemente, para ver cómo resolvíamos, a medida que se iba presentando la crisis, de la mejor manera los problemas, y fuimos acumulando crisis y no soluciones. En este sentido, en la Argentina tenemos el problema de la uva de mesa del mercado interno, cuyo movimiento o comercialización es 10 veces más que lo que se exporta. Por lo tanto, es 10 veces más problemático y no hemos resuelto tampoco el problema del consumo de la uva de mesa en nuestro país, y entendemos los productores que necesitamos el apoyo del Estado, conjuntamente con las organizaciones, no porque el Estado nos vaya a hacer las cosas sino porque nos va a permitir dar el marco jurídico legal en el cual vamos a encaminar lo numeroso del sector y las distintas opiniones que en democracia se están expresando, para unificar esos criterios y canalizarlos para dar la mejor salida en su conjunto al sector.

Nosotros nos hemos olvidado hasta de nuestro propio mercado interno y nos preocupamos, los productores de avanzada, aquel grupo reducido de productores y empresas, empaquetadores y exportadores que están llevando adelante la tarea de ubicar las uvas argentinas en el mundo, tal cual como lo ha hecho el país hermano de Chile. Pero esta iniciativa que es muy loable, que cuenta en Argentina con técnicos que han desarrollado y siguen desarrollando todas las investigaciones necesarias para ir aportando

(*) Vicepresidente de la Asociación de Cooperativas Hortícolas y Frutícolas Argentinas (ACOHOFAR)

a los nuevos problemas que surgen, no oculta que nos está faltando agrupar a los productores para llevar una oferta interesante, continua y de envergadura, que nos permita ir penetrando en el mercado mundial.

Por el otro lado debemos ir organizando el mercado interno. He recorrido y no conocía Uruguay. Con algunos productores he tratado de intercambiar ideas, escuchar, aprender lo que están haciendo. Veo que también tenemos deficiencias comunes, aparentemente tenemos las mismas virtudes, los mismos defectos, dificultades en la comercialización. Y éstas dificultades de la comercialización de estar en manos de intermediarios, es lo mismo que nos ocurre en el mercado mundial con los famosos recibidores y vendedores, donde después de haber hecho todo un esfuerzo, y donde no hemos podido resolver el problema de comercialización, tenemos que mandarle a una persona desconocida, nuestro esfuerzo de todo un año, la acumulación más el capital invertido, para que en definitiva sin nuestra presencia, sin nuestro control, resuelva y le baje el martillo a esa mercadería, porque no estamos organizados.

Entonces de ahí es que este negocio también se hace incierto para el que viene a invertir, si ve que tiene que reducir sus riesgos, entonces esa reducción de riesgos se corta por lo más fino que en nuestro caso, al no tener capitales propios por el endeudamiento que yo les marcaba, no podemos resolverlo. Necesariamente el hilo se corta por lo más fino, que consiste en que el productor asuma todo el riesgo. De ahí es que debemos ver cómo Gobierno y productores resolvemos, dada la envergadura de la crisis, el problema vitivinícola.

En Uruguay, pienso que están en mucho mejor situación porque a pesar que pueda haber una pequeña crisis de excedente en su conjunto, el problema es mucho menor. Han resuelto el problema con el mercado interno y, a partir de ahí, tienen una base distinta, sin complicaciones para poder avanzar en la elección de variedades, en los métodos, en los nuevos mercados a abordar, a los fines de ir desarrollando con más fundamento, con más firmeza el mercado de la uva de mesa.

4.10 Comentarios de Hugo Martínez Peláez (*)

INTA puede compartir con ustedes un paquete tecnológico. Afortunadamente existen vínculos con profesionales y con productores desde hace muchos años, quienes me han precedido en funciones de coordinación del Programa Vid, como el Ing. Vega, el Ing. Alcalde, también ha estado por acá el Ing. Deis, y hemos tenido gente uruguaya por allá. En la medida que ustedes quieran acrecentar este intercambio, recurrir a aquello que nosotros podemos ofrecer, todo lo que tenemos está a disposición de ustedes, y queremos acompañarlos también en esta posibilidad que hoy ustedes vislumbran de producir uva de mesa, porque eso hace también al enriquecimiento de nuestro patrimonio tecnológico con toda seguridad.

Justamente esa actitud de franca disponibilidad de toda la tecnología, para quien quiera utilizarla, nos ha permitido acceder muy libremente a mucha tecnología. Esta tecnología de la cual algo he podido ayer y antes de ayer expresarles, en un 60, 70% fue adquirida de productores americanos y de técnicos americanos que concurrieron buscando nuestras nuevas obtenciones. En trueque de ello quedó gran parte de todo esto que hemos ofrecido, así que estamos dispuestos también a compartir con ustedes, en la medida que lo vayan requiriendo.

(*) Coordinador del Programa VID - INTA. Argentina

4.11 DISCUSION GENERAL

Preguntas:

En materia de generadores se dijo que no había una diferencia entre los distintos tipos, sin embargo, acá, se han visto problemas de decoloración a similares dosis en unos generadores y en otros. Quisiera saber ¿cuál sería el problema determinante en eso?

Ing. Martínez.

Voy a contestar una parte; lo que me falte a mí, que va a ser mucho, seguramente lo va a contestar bien Berger.

Para un mismo generador en una misma variedad podemos en unos casos tener problemas de bleissing o no, en función de las posibilidades que tenga la uva de un cajón o de otro, de tomar más sulfuroso que puede ser por una condición de tener más temperatura o como bien se mostró acá, porque puede haber algunas partes del racimo que ya una vez terminado de embalar el cajón o porque el racimo traía algunas lesiones, algún desprendimiento del grano, provocó la mayor absorción de anhídrido sulfuroso, por parte de esos granos, que Uds. en un caso se les provocó bleissing y en otros no. Sobre la fuente de sulfuroso partimos del principio que es similar. Lo que puede haber variado es la temperatura de la partida de uva. Quizás también un poco el mayor o menor tenor azucarino que pueda tener la uva también la hace más absorbente o no. Pero es muy probable que haya habido, que haya mediado alguna lesión, algún golpe, algún grano desprendido que ha sido lo que ha facilitado ese ingreso de sulfuroso en una parte y en otras no.

Ing. Berger.

Tal vez valdría la pena agregar algunos detalles en la fabricación. Las distintas marcas pueden tener algunas veces una variación en lo que es la proporción de lo que es la liberación inmediata, con lo que es la proporción de generación lenta, que los generadores tienen esas dos etapas. A veces la proporción no es perfecta o sea igual en los dos y el material que se usa digamos, para difundir el anhídrido sulfuroso también, porque Uds. saben que absorbe agua y se produce la reacción y libera anhídrido sulfuroso. Entonces, hay una verdadera barrera para que esta absorción de anhídrido sulfuroso, o sea la absorción de agua para generar sulfuroso no sea brusca, porque si no se nos iría todo en un par de días. Entonces, ese material que se usa, la porosidad que tiene ese material a veces varía un poco de una empresa a otra y eso también influye un poco en los resultados. Pero en general, lo que dijo el Ingeniero, es lo más probable; problemas de

temperatura de la fruta, humedad de ambiente, es una cosa bastante importante y que no se le da la importancia que tiene en el momento de embalar la fruta, sobre todo en material plástico, no es cierto, estamos envolviendo también la humedad del medio. Entonces, aparte de lo que se produce por la fruta al transpirar estamos envolviendo la humedad y sabemos que si envolvemos humedad y baja la temperatura, el punto de condensación o sea la condensación es mucho mayor y obviamente que eso produce también entonces mayor desprendimiento de anhídrido sulfuroso.

Pregunta:

Quisiera aclarar primero que Hoerst Berger ha sido profesor mío y que en este instante quiero que nuevamente me responda algo respecto a la experiencia que ha logrado, digamos, al estar acá en el Uruguay más de año y medio, creo que así a modo de resumen y quisiera que los demás colegas que están acá me rebatieran, que uno de los mayores problemas que puede tener el productor de uva de acá, es encontrarse con una inclemencia de tiempo que en resumidas cuentas tendríamos que hablar de lluvias de diciembre, lluvias de enero, lluvias de febrero, del orden de entre 60 y 110 milímetros mensuales con un problema serio de botritis, escoriosis, peronospora y antragnosis. ¿Qué podría Ud. sugerir dentro de ese ambiente, aplicaciones vía polvo, vía líquida y problemas de presentación del racimo?

Ing. Berger

Que preguntita. Mire, por un lado necesitamos esta agüita porque hasta donde yo me informé, hoy día rápidamente, no se acostumbra regar la viña o muy poco, porque prácticamente el agua que reciben es en forma natural, de manera que la necesitamos. A su vez, como tengo entendido que las condiciones climáticas son muy variables, a veces hay más lluvias, a veces incluso pueden faltar, creo que la persona que piensa en uva de mesa debería tener la posibilidad de poder regar en algún momento, porque es muy importante que en el llenado por ejemplo, exista en el grano la humedad suficiente, pero respecto a lo que le llega por arriba y que produce los problemas que acaban de mencionarse, yo personalmente tengo relativamente poca práctica en lo que es aplicación de producto, pero sí sé que generalmente funcionan mejor los productos secos y que deberían aplicarse una vez finalizada digamos esta lluvia, que obviamente puede significar en algunos casos aplicaciones dobles y triples porque resulta que si uno sospecha o piensa que ya terminó la lluvia, salió el solcito, está obligado a aplicar, porque con la humedad más el calor, estamos dándole todas las facilidades para el desarrollo de los hongos. Entonces, hay que aplicarlo, y si por mala suerte al día siguiente vuelve a llover va a tener que aplicarlo de nuevo. De manera que el riesgo de tener que correr con un costo elevado, es

bastante alto. Pero me imagino que pueden haber otros factores de menos costo que permitan que esto se haga, pero de tener que hacerse se tiene que hacer. Ya se menciona anteriormente, que sobre todo en el principio, en la de diciembre, que todavía el fruto está pequeño y de repente puede haber entrada de inóculo, o en la floración, antes incluso.

Tengo entendido que incluso ya hay algunas madurando. Es fundamental prevenir, porque en postcosecha el anhídrido sulfuroso lo único que puede hacer es prevenir el inóculo que recibe del momento de la cosecha o del embalaje, o en los últimos días que ha estado en la parra, en el parrón, porque todo lo anterior está dentro y es fundamental hacer estas aplicaciones porque casi todos los hongos en 6, 8 horas de temperatura y humedad apropiada, son suficientes para que penetren, inicien el crecimiento de su micelio, y una vez dentro del fruto no hay anhídrido sulfuroso que lo detenga. De manera que esas aplicaciones yo creo que son absolutamente necesarias, no se pueden escapar. Ahora, yo he sabido que en Brasil también tienen problemas con lluvias y le han puesto unos gorritos, racimo por racimo. Unos gorritos de cartón o de cartón con plástico tal vez y el cartón se estaría remojando demasiado. Claro que ellos tienen lluvias en las tardes por períodos cortos. Creo que al atardecer, 5 o 6 de la tarde, viene una lluvia, después viene el viento y se va hasta el otro día, pero protege al racimo en ese momento, para no mojarse. Yo no sé si eso podría ser también una forma, pero una lluvia prolongada donde la humedad no solamente, como se mencionó anteriormente, es el agua libre sobre la fruta, sino que todo el ambiente, se moja el suelo, hay evaporación, a veces suficiente como para que el hongo venga y ahí el gorrito puede ser contraproducente porque va a ser bien difícil de aplicarle el fungicida a un racimo que tenga el gorrito puesto, a no ser que se le inyecte por debajo, lo que es bastante más difícil.

Además el gorrito, tiene la ventaja que nos previene daños por sol en algunos casos, cuando la parra no tiene el follaje adecuado. Para evitar eso también se usa el gorrito, pero no sé si aquí es posible usarlo bajo las condiciones climáticas locales. Fue muy pobre la respuesta. Pero eso es lo que puedo decir. No sé si Ud. quiere agregar algo.

Ing. Martínez

Como norma, las recomendaciones de aplicación de fungicidas son con vehículo agua, hasta prácticamente empezar a llenar el racimo, o sea, cuando están los granos todavía de 6, 7 o 10 milímetros. A posteriori, recomendamos siempre hacer aplicaciones con espolvoreos, por lo tanto, el vehículo ideal para incorporar el elemento fungicida a aplicar, es siempre polvo de azufre, que puede ser incluso diluido con talco, que a su vez mejora las

condiciones para poder esparcir mejor el producto en sí. Hay que hacer los cálculos de la proporción que usa la máquina que Uds. vayan a usar para los espolvoreos, que aproximadamente está entre los 18 a 22 kilos por hectárea. Tratar de hacer una mezcla de 12 kilos para un caso de 20, que es lo que más o menos se emplea por hectárea, de 20 a 24 kilos, usar unos 12 kilos de azufre, 6 a 8 o 10 kilos de talco industrial y los 2 kilos o kilo y medio, 2,5 kilos de botricida de acuerdo a la cantidad de producto activo a aplicar por hectárea.

Se mezcla todo bien, tratándo de hacer esa mezcla sobre un nylon o polietileno grueso de unos 100 micrones, extendido sobre el piso e ir haciendo proporciones de suficientes cantidades como para una hectárea, y nuevamente embolsándolo y proveyéndosolo a quien va con la máquina a hacer las aplicaciones. Incluso las aplicaciones, recomendamos hacerlas hilera por medio, o sea, camellón por medio, y dejar pasar un lapso de 2 o 4 días para hacer el otro camellón por medio, para dar una mayor periodicidad. Siempre y cuando estemos hablando de un elemento y de una aplicación preventiva, ya si las cosas se han producido, si hay condiciones y demás, todas las hileras y lo más rápido posible, pero siempre espolvoreo, porque si no, pasa ese problema que yo les mencionaba, de que quedan restos. La uva debe ir sin ser tocada. Entonces nos pasa como las demás frutas, los residuos no se pueden eliminar, los que se incorporaron, por lo tanto los espolvoreos convienen más.

Yo quería hacer una acotación respecto a los sacos generadores. Desgraciadamente yo iba a traer los dos tipos: el nuevo, y el viejo o tradicional. No los pude traer. Les voy a explicar con el viejo y tradicional un poco lo que ocurre. Si vemos en un dibujo, cuáles son los sectores en que está dividida la hoja generadora, y que en cada sector hay una partecita de polvo de metabisulfito de sodio, normalmente cuando esa hoja se mueve, el metabisulfito siempre tiende a estar desplazado dentro de esta selladura que hay. Entonces, si nosotros tomamos la total superficie que tiene la hoja, que tiene prácticamente las mismas dimensiones que el cajón que se usa, 22 por 30 aproximadamente, encontramos con que las soldaduras ocupan el 35% de la superficie de la hoja generadora, y los saquitos propiamente donde está el metabisulfito, ocupan el 65% de la parte generadora. Pero si ese metabisulfito cuando movemos la hoja se desplaza a un lugar, lo ponemos en el cajón y se humedece, se aterriona el metabisulfito en ese sector. Entonces quiere decir que en realidad queda un cuarto del sector con el metabisulfito con la zona donde verdaderamente se está produciendo generación de sulfuroso. Quiere decir que todos los granos que están en contacto con estas partes, son las que van a recibir una gran dosis concentrada de sulfuroso por el humedecimiento. Quiere decir que si se reduce a un cuarto nada más, el sector que a veces es mucho más, solamente tenemos de toda

esta superficie, que el sulfuroso que hay, los 8 gramos y pico, se están generando en el 16% de la superficie, o sea que se está concentrando en determinado sector. Esta es la crítica que le hemos encontrado a este saco, y esto no se puede modificar, salvo que se emplee la otra técnica donde la solución de metabisulfito esta absorbida en una almohadilla, y una membrana de polietileno regula la generación a través de toda la superficie. Y esa misma almohadilla que queda formada allí, sustituye perfectamente a la vieja. Esa es la propuesta nueva de generador que hay ahora y se trabaja nada más que con 4 gramos a 4 gramos y medio.

Ing. Berger

Quería agregar una sola cosa con respecto a las aplicaciones en polvo, que en realidad es bien importante tener en cuenta que las aplicaciones de pesticidas se basan en gran medida, cuando son preventivas, en el efecto residual que tengan los productos. En caso de una lluvia en gran medida se va a perder el efecto residual, porque va ser removido el producto del fruto. Pero no hay que olvidarse que durante, y dependiendo de la intensidad de la lluvia o de la duración de esa lluvia, la intensidad o duración que tenga, va a haber un momento durante el cual este producto en polvo se va a diluir con las primeras aguas que lleguen y va a ser absorbido por la planta, tal como si estuviesen haciendo una aplicación vía líquida.

Ing. Bernardo Salas

En cierta medida, estaría teniendo una acumulación reiterada de residuos dentro de la fruta, por lo tanto si bien es la alternativa de estar aplicando polvo, yo encuentro que es la más lógica de ir haciendo aplicaciones aunque sean más reiterativas, pero siempre en polvo, teniendo en consideración que salen bastante más caras, por la repetición que tienen. De todas maneras, habría que tener en cuenta que habría una acumulación de residuos, lo que a nosotros naturalmente no nos afecta en Chile, porque las aplicaciones vía polvo, van en seco y el residuo de ese producto no, después no nos aparecería, pues se examina normalmente el residuo en el jugo de la fruta.

Pregunta:

Después de un cierto período de almacenamiento de uva, de 15 a 20 días, hemos notado dentro de las cajas una excesiva humedad. Quisiera conocer cuáles serían los factores que pueden provocar esa excesiva humedad dentro de las cajas, si bien puede ser un período muy rápido en el proceso del túnel de preenfriado, o pueden también existir algunos otros factores, como ser el material de embalaje.

Bernardo Salas

Les mencioné la condensación como uno de los problemas más o menos serios y que todavía se están estudiando un poco. Es cierto que la condensación se produce, y parte de los motivos de usar, ya sea la viruta de madera, las almohadillas, las esponjas, o lo que sea, aparte de servir como amortiguador de vibraciones, también tiene su función de absorber los excedentes de humedad que se producen en el interior, porque esa condensación es casi inevitable. Cuando un ambiente es húmedo, más la producción de la uva, se enfría y el agua no tiene ninguna posibilidad. Por eso es que se habla de humedad relativa, al agua no le queda otra que transformarse en agua, entonces el enfriamiento rápido, normalmente hace que por lo menos la diferencia entre temperatura y el medio, no sea tan grande. El enfriamiento rápido, hace que el período de enfriamiento sea corto para que no se alcance a afectar mucho la fruta y se enfríe el producto mismo, y la diferencia de temperatura que hay entre la fruta y el medio enfriante, no sea por tanto tiempo. O sea, mientras más tiempo tiene para condensarse, es lo mismo que si uno echa aliento a un vidrio frío: mientras más tiempo está, más puede acumular. Si lo enfrío rápidamente, el tiempo expuesto a que se condense es mucho menor.

Por ese lado, yo soy partidario de enfriar rápido. También depende de la velocidad de los ventiladores con que se enfríe el producto. Hay que tener cuidado, porque por un lado estamos con los generadores, que traen una parte rápida y muchas veces con el enfriamiento rápido le estamos eliminando el anhídrido sulfuroso que se produce al principio, y perdemos el efecto original que tenían estos generadores de producir sulfuroso lo más pronto posible.

De manera que también hay que tener cuidado y por eso digo que ojalá se enfríe rápido, para no estar botando el anhídrido sulfuroso que se está produciendo; si no, no tiene efecto, lo estamos eliminando. Ahora la temperatura del evaporador, o sea del que genera el frío o absorbe el calor, también tiene mucho que ver. Si la temperatura es muy baja, las posibilidades de que la humedad se condense ahí son mayores, entonces si uno quiere que la humedad del ambiente baje, hay que dejar que esté bien fría la unidad, y toda el agua que hay en el aire se va a condensar ahí y va a formar hielo. Entonces de esa forma, reducimos la humedad del ambiente. Por eso es que muchas veces en los refrigeradores caseros, la verdura y esas cosas, se secan bastante pronto y es porque tienen todo el tiempo para condensarse y por eso es que tenemos que desenchufar o desconectar, porque se va acumulando hielo adentro. Lo mismo pasa en las cámaras. De manera que si queremos bajar la humedad ambiente, es cuestión de enfriar bastante el sistema y sacar el agua.

Muchas veces tenemos el problema inverso. El aire en Chile generalmente es seco y en el almacenaje de la fruta generalmente estamos preocupados de mantenerlo húmedo para que no se nos deshidrate el producto y ahí tenemos que pensarlo prácticamente al revés. Incluso se corta el frío primero, y después se corta la ventilación, para que lo que se haya condensado en el evaporador, vuelva a entrar a la cámara, para que no sea una fuente de remoción de humedad.

Hugo Martínez

Considero que hay algunos cultivares que son mucho más activos, en cuanto a evapotranspiración y respiración, y que pueden tener más agudo el problema de una gran condensación dentro de la caja. De todas maneras, yo considero que cosechando a horas tempranas y tratando de no pasar de los 20 - 22 grados, la condensación que se tiene que producir en el cajón, es la estimada como ideal; por eso es que se pone la membrana de polietileno y demás.

Les cité a ustedes el caso que se presenta con las producciones de San Juan y más aún en La Rioja, donde ya estamos pasando los 30°C y se nos van a presentar este tipo de problemas. De ahí que está previsto pasar directamente del parral, con la uva cosechada por la cámara frigorífica y embalar a posteriori. Pero con muchísimo cuidado, porque si llegamos a tener alguna condensación en la parte exterior de los granos que es muy probable que se produzca, o en determinados sectores del racimo, al moverlo ya mojado, las condiciones en que va a quedar ese cajón embalado, van a ser muy deficientes. Va a empezar a tener ese aspecto que nosotros llamamos normalmente de lamido, de manoseado, que toma la uva cuando tiene problemas de humedecimiento o de excesos de manejo.

Bernardo Salas

En Chile muchas veces no se puede iniciar la cosecha antes de las 9, o las 10 de la mañana, porque las noches son bastante frescas y al contrario, hay como rocío sobre los racimos y justamente para que no aparezca este lamido, porque es bien difícil pedirle al cosechero que realmente no toque el racimo, más que de la punta del escobajo, hay que esperar y la cosecha no se puede iniciar antes. Entonces, yo creo que una ventaja que podrían tener ustedes, si aquí no hay rocío sobre la uva, a lo mejor ustedes pueden empezar a cosechar, apenas salga el sol, a las 5 de la mañana, posiblemente.

Hugo Martínez

Les recuerdo, sobre el tema de los espolvoreos, que en

general, había que tratar de hacerlos a hora temprana. Estaba pensando en Mendoza, en San Juan y La Rioja, pero al citarse el tema rocío y los espolvoreos, quizás habría que esperar, en algunos casos, a que se vaya el rocío, para hacer los espolvoreos, porque ustedes pueden tener adherencia del polvo, y concentrarlo en eso va a ser peor el remedio que la enfermedad. Así que, pensemos entonces en esperar que también se vaya el rocío para poder hacer los espolvoreos.

Pregunta:

Le pido disculpas al panel, porque lógicamente quiero insistir en la pregunta anterior, porque sinceramente, no encuentro solución al problema nuestro. En el caso concreto de esta variedad Cardinal, que nos provoca condensación rápidamente con estos sistemas que ustedes han manejado, yo les pediría que en base a su experiencia, le encuentran algún consejo un poco más concreto. Indudablemente que ha de ser una variedad que tiene una transpiración tal vez muy grande y que al variar la temperatura, al bajar la temperatura, nos trae esa condensación, que después determina esos tremendos problemas, que el generador empieza a actuar rápidamente y mancha la uva. Pero lamentablemente, lo digo con todo respeto, señores panelistas, no he encontrado en lo que ustedes han dicho, una solución al problema nuestro.

Bernardo Salas

Le dije al principio que nosotros no tenemos solucionado el 100% del problema tampoco. Pero le podría dar dos acercamientos tal vez, para aclararle un poco la situación y mejorarla. Primero, la condensación se produce sobre una superficie fría y cuando estamos enfriando una uva recién embalada, lo que primero se enfría es la parte exterior. Pensemos en un embalaje con polietileno, el frío va a estar por fuera, entonces la condensación no va a ser sobre la uva, sino sobre plástico por el lado de adentro. Entonces, algo que se puede usar es dentro del envase por la orilla, absorbentes, como la viruta. Hay otros papeles o almohadillas, que son absorbentes para que tomen esta humedad. Ahora, la humedad va a ser mayor, mientras más alta es la temperatura a que envasan el producto. Lo que se podría hacer para reducirla otro poco es, al momento de cerrar la caja, que la fruta ya tenga cierta temperatura más baja. Es decir, ustedes podrían hacer algo parecido a lo que hacemos nosotros con la Cereza, de embalarlas frías, o sea dentro de las cámaras de frío, y que en el momento de cerrar, darle el verdadero frío final, cuando ya están más o menos frías.

Pregunta:

Volvería nuevamente sobre este tema que ha planteado Dante

Irurtia, porque es uno de los problemas que hemos sentido los que estamos trabajando en exportación de uva de mesa. Nosotros trabajamos con túnel de frío y hemos apreciado que bajando la temperatura rápidamente en un período de 3 ó 4 horas, hemos tenido problemas de condensación. Quiero aclarar también, que el material de empaque donde nosotros no podemos utilizar viruta debido a que no hay disponibilidad en el país de este producto, solamente estamos utilizando láminas de polifón, o no sé el nombre que le dan ustedes en Chile, y en otros casos hemos utilizado láminas de cartón con un determinado grosor y pesaje; no nos han dado los resultados esperados y han sido contradictorias también las experiencias efectuadas por otros colegas, en donde con un proceso sin pasaje por túnel de frío, han trabajado solamente en cámara y hemos tenido resultados dispares, pero que es un problema entre todos los problemas que tenemos, que creemos es bastante serio.

Bernardo Salas

Usted me confirmó lo que dije antes, porque seguramente cuando usó el túnel de frío, partió con fruta muy caliente y envuelta en polietileno. Entonces también existe la respuesta en ese caso, si tienen esa variedad que comentamos recién, que realmente es complicada y que a su vez hay que tener cuidado que no sea demasiado seco tampoco, porque si no el raquis se seca y también pierde calidad. En ese caso, le aconsejaría trabajar con la fruta en un ambiente frío, (no cero grado, estoy hablando de temperaturas bajas nomás) y terminar enfriándola con el túnel de frío. Pero no partir con la fruta de 30°, 35° y meterla de una sola vez a la temperatura tal vez de -5°, porque uno quiere llegar, ojalá, a cero. Observen que tenemos como 40° de diferencia de temperatura, eso no hay quien lo resista, o sea la condensación es una cosa obvia ahí, no hay vuelta que darle. Entonces por eso insisto yo que en ese caso, y para esa variedad, están obligados a usar un recinto fresco donde, durante el proceso de embalaje, realmente enfrien un poco la fruta.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
DEL SEMINARIO**

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.- Justificaciones del Seminario

La uva de mesa es uno de los rubros identificados con posibilidades de exportación, según estudios realizados en el marco del Convenio M.G.A.P. - I.I.C.A., para la elaboración de su programa de apoyo a productos no tradicionales de exportación, que el Gobierno está gestionando ante el Banco Mundial. Esta posibilidad permitiría superar la restricción que implica un reducido mercado interno.

Para lograr el acceso a mercados externos se requiere una nueva orientación de la producción vitícola que implica entre otras condiciones: regionalización del cultivo, desarrollo de nuevas plantaciones con variedades y manejo orientados a la exportación, incorporación de tecnología, conocimiento del mercado y oportunidades comerciales así como una adecuada base legal y reglamentaria.

Este Seminario ha pretendido integrar las experiencias de Argentina, Chile y Uruguay para identificar restricciones y señalar caminos ciertos que contribuyan al desarrollo de esta producción en la cual el país tiene cifradas grandes expectativas.

2.- Potencial de la producción de uva de mesa

Uruguay está ubicado en una zona apta para el cultivo de la uva de mesa desde el punto de vista de la latitud. Las zonas en el mundo en las cuales se cultiva la vid están ubicadas entre los 30° y los 40°, y el país se ubica en torno a los 35°.

Existen, desde hace muchos años, experiencias en la explotación de viñedos, aunque el destino fundamental haya estado orientado hacia la elaboración de vino.

Actualmente existe un reducido, aunque dinámico, grupo de productores especializados en la producción de uva de mesa. Tal es así que algunos de ellos han dado ya los pasos concretos hacia la colocación de sus productos en el exterior, han recurrido a la asistencia de técnicos extranjeros especializados, los que han contribuido de manera importante en la investigación y en la formación de técnicos nacionales.

3.- Problemas

Los problemas se han agrupado, o hemos intentado agruparlos, en dos grandes tipos: problemas técnicos y problemas legales y normativos.

Problemas técnicos:

- Tenemos sólo conocimientos básicos y experiencias primarias que nos han permitido encarar el desarrollo de la producción y la exportación de uva de mesa.
- Recién se están experimentando los porta-injertos más adecuados para las diferentes variedades.
- Producción basada casi exclusivamente en Cardinal y en Moscatel de Hamburgo.
- Los sistemas de conducción deberán adecuarse a las zonas geográficas y agroclimáticas del país y a las variedades a cultivar.
- Los conocimientos sobre la conservación en frío son pobres debido a que recién se están realizando las primeras experiencias.
- Hay problemas con envase, falta de experiencia y conocimiento de lo que demandan los distintos mercados en términos de envase, y hay dificultades a resolver: envases, flete, empaque, etc., cuando se está pensando en exportación.

Problemas legales y normativos:

- Se ha notado una falta de reglamentación en la comercialización en el mercado interno, respecto a la madurez adecuada de los frutos, a los recibos, etc.
- Hay una falta de información sobre remisión de uva fresca para consumo al mercado interno.
- En el aspecto legal intrínseco tenemos una ley vitivinícola que es muy antigua, aunque al presente se está elaborando un anteproyecto de ley que pienso se estaría remitiendo al Poder Ejecutivo.
- La información sobre los mercados externos es por lo menos insuficiente, y hay una falta de divulgación, yo no estoy diciendo que se desconozca, es decir, hay una falta de divulgación sobre las normas y sobre esos

mercados externos donde se orientaría la producción uruguaya.

4.- Experiencias

Las experiencias recogidas de los países vecinos en relación con el Uruguay serían:

Es interesante señalar la experiencia del país a la luz de otros como Argentina y Chile para señalar las peculiaridades del caso uruguayo. Mientras que la experiencia chilena se caracteriza por apoyarse en un grupo de empresarios especializados y consolidados en la producción de uva para exportación, que ocupa el 16,8% del volumen del mercado mundial, la vitivinícola argentina parecería encontrarse fundamentalmente orientada hacia el mercado interno, aunque en los últimos años ha tenido crecientes volúmenes exportables de uva de mesa.

Ambas experiencias, sin embargo, aunque son disímiles en términos de estrategias y avance logrados respecto de la conquista de mercados, muestran un esfuerzo exitoso para acceder a mercados externos muy competitivos venciendo dificultades de fletes, competencias e intermediación.

Estas experiencias indican claramente que la producción de uva de mesa orientada a la exportación debe planificarse desde su inicio hacia un mercado definido, con la calidad por este mercado exigida y con tecnología específica, sin apoyarse en estrategias que destinen excedentes para el mercado interno ni para industrialización. Aclaro que éste, fue un punto no de controversia, pero por lo menos de no total acuerdo.

Un reducido número de productores está recorriendo este camino y probando nuevos manejos, tecnologías y estrategias comerciales. Es una experiencia muy valiosa para el país que abrirá nuevas perspectivas. Los países del sur cuentan con un restringido espacio de mercado en los meses de diciembre, enero, febrero y marzo, que es favorecido por la contraestación. La apertura de mercados exige calidad, volumen y continuidad, esta última condición es fundamental para que el producto sea conocido, debe lograrse un espacio de mercado y mantenerse. El ingreso de nuevos países productores de uva de mesa al mercado internacional, así como la competencia de otras frutas, fundamentalmente las tropicales; a la cual se hizo referencia, está generando una presión que puede redundar en reducciones de precios y en una nivelación de los picos de alza.

El acceso a mercados externos requiere una organización, eficiencia de producción, capacidad negociadora y volumen de

oferta, que no puede ser logrado por pequeños y medianos agricultores que operen individualmente, sino por fuertes empresas u organizaciones de productores. En este sentido existe un esfuerzo muy importante por realizar a nivel de productores, sociedades, cooperativas u otras formas con apoyo del gobierno, pero donde el sector privado deberá asumir un rol dinámico.

5.- Recomendaciones

- Haría falta institucionalizar la acción de los productores de uva de mesa, con el objeto de lograr un desarrollo planificado de la producción y de la comercialización con destino a la exportación.

- Mejorar la tecnología para alcanzar las condiciones exigidas por los mercados internos, pero fundamentalmente externos.

- Creación de normas para la comercialización en el mercado interno.

- Promoción de la investigación en forma conjunta a nivel privado y oficial.

- Investigaciones de mercado tanto interno como externo.

- Encarar la comercialización en forma conjunta por parte de los productores.

- Creación y control de normas de calidad y diseño de un símbolo de calidad a instrumentar su uso y

- Promover el consumo de uva de mesa a nivel tanto externo como interno.

CLAUSURA OFICIAL DEL SEMINARIO

**DISCURSO DEL ING. AGR.
JAVIER PASEYRO
ENCARGADO DE U.A.P.A.G.**

Con la culminación de este Seminario, que es una de las actividades últimas de las que U.A.P.A.G. organiza en el corriente año, es bueno hacer algunas reflexiones sobre nuestra tarea.

Consideramos que el Uruguay necesita contar con un modelo de producción agro-industrial, granjero, moderno y exportador, cuya propuesta, más allá de subsanar las dificultades que tiene el actual modelo de producción granjero, constituya uno de los componentes que impulse a la sociedad uruguaya hacia el futuro.

La agro-industrialización de la granja para el Uruguay constituye la gran empresa que requiere mucha imaginación en la creación de nuevas actividades económicas. En esto tendremos que encontrar nuestro modelo en el marco que nos impone nuestra forma de vida, de desarrollo social de nuestra propia cultura.

Cuando hablamos de la agro-industria como un modelo de producción, nos referimos en forma amplia, no restringida a un conjunto de máquinas que procesan vegetales, sino como una acción integrada de la economía que implica producir, procesar y distribuir.

Hablamos de una economía agro-industrial integrada verticalmente, que comienza en la obtención de insumos, pasando por la producción, procesamiento, conservación, empaque, organización del flete y distribución en países de destino.

Los Seminarios pretenden generar el ámbito para discutir nuevas propuestas que, además de obtener una valiosa información técnica, nos facilite la formulación de proyectos, generen el espacio de diálogo indispensable en la creación de nuevas formas de organización.

La participación de técnicos de países vecinos que hemos venido invitando en todos los eventos, junto con los técnicos nacionales, es una forma práctica de cooperación horizontal, en un momento que América Latina empieza a vivir tiempos distintos en cuanto a integración.

La Unidad de Proyectos Agro-industriales de Granja continuará en el futuro promoviendo este tipo de eventos con un enfoque orientado a temas específicos, tratándolos en profundidad.

Vamos a continuar trabajando, en la manera que señalaba el señor Representante del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, en la inauguración de este Seminario, manteniendo una actitud poco ortodoxa y poco burocrática, con mucha imaginación y dinamismo, porque así la propuesta lo requiere.

Finalmente, quiero agradecer en nombre de la U.A.P.A.G., la cooperación permanente de la Presidencia de la República por medio de la Comisión para el Desarrollo de la Inversión, al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, quien nos acompaña en esta tarea, a los técnicos de los países vecinos, que con toda la generosidad han transmitido su experiencia, y a todos ustedes. Muchas gracias.

**DISCURSO DEL ING. AGR.
JUAN LUIS MARAMBIO,
REPRESENTANTE ENCARGADO DEL
I. I. C. A. EN URUGUAY**

Sr. Pedro Olmos, Sub-Director General del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca; Sra. Beatriz Migliaro, representante de la Comisión para el Desarrollo de la Inversión de la Presidencia de la República; compañeros de la mesa; señores representantes de los productores y de la empresa privada; señores representantes de las entidades no gubernamentales; colegas que nos han acompañado en este Seminario.

Hoy día estamos dando término a un nuevo evento que nosotros, como I. I. C. A., apoyamos con el objetivo de contribuir a desarrollar la granja uruguaya.

Dentro de nuestro interés ha estado el apoyar a la U. A. P. A. G. y otras entidades del sector agropecuario, y especialmente a la primera, ya que si bien es cierto que era una unidad institucionalmente pequeña, habría que reconocer que ha ido, poco a poco, abriendo un gran espacio al incursionar en la búsqueda de nuevos horizontes de producción para la granja uruguaya, que le permitirá encontrar al país nuevos rumbos, nuevos rubros de producción, ya sea para el mercado interno o para el externo.

Estos días hemos estado juntos tratando un producto que, de lo que hemos podido ver, tiene un mercado y por lo tanto lo que hemos concluido es que el desafío está por delante.

Durante el evento, si bien es cierto que han quedado claras las posibilidades que tiene la uva de mesa en cuanto al mercado, también es cierto que han quedado de manifiesto las exigencias y, por qué no decirlo, las duras exigencias de los mercados externos. Todo lo cual nos ha ido conformando una serie de implicancias, de consecuencias, tanto en la fase de producción como en lo que aquí se ha discutido: la post-cosecha.

En general pensamos, que ha habido un consenso en ciertos aspectos que nosotros quisiéramos resaltar y compartir con Uds.

En primer lugar, la importancia de los aspectos tecnológicos; en segundo lugar, la necesidad de las organizaciones de los productores; en tercer lugar, la importancia de la post-cosecha; cuarto, la necesidad del conocimiento de los

mercados; y quinto, el desarrollo institucional para encarar estos nuevos productos.

En este evento nuestra labor ha sido modesta. Ha estado simplemente centrada en facilitar, de alguna manera, al M.G.A.P. y a U.A.P.A.G., lo que hoy día llamamos la cooperación horizontal, es decir, en otras palabras muy simples, facilitar la presencia de un número de distinguidos especialistas, los cuales nosotros sabemos que han debido dejar de lado, en un momento muy importante en la producción de uva de mesa, sus delicados trabajos con el objeto de poder venir a compartir con nosotros sus conocimientos, sus experiencias y sus preocupaciones. De ahí que nosotros quisiéramos darle público agradecimiento y reconocimiento a este grupo de profesionales que nos hicieron el favor de acompañarnos. Nuestro reconocimiento a este grupo de ingenieros y colegas, al Ing. Hugo Martínez, al Ing. Luis Ramos, al Ing. Bernardo Salas, al Ing. Raimundo Correa y al Ing. Horst Berger.

También quisiéramos hacer un agradecimiento a los profesionales uruguayos, que nos ayudaron mucho. Un agradecimiento muy especial a Ismael Espínola, con quien compartimos durante varios días la preparación de un documento que pudiese servir de marco a la discusión de este Seminario; y también a José Orrico, con quien compartimos y discutimos este evento y nos ayudara a orientarnos.

No resulta fácil, ni para la U.A.P.A.G., ni para nosotros como organismo internacional, encarar este tipo de eventos.

La presencia de ustedes, la presencia conjunta del sector privado, del sector público, de los empresarios, de los entes no gubernamentales, nos está indicando a nosotros que un poco la U.A.P.A.G. está en el camino cierto, de encontrar nuevos horizontes, de encontrar nuevos caminos como se señalaba aquí. De ahí que nosotros queremos felicitar a dicha unidad porque creemos que ha comenzado a encontrar un espacio muy importante para la granja uruguaya, como son los mercados internos más sofisticados, y como son lo que hemos visto aquí en estos días, los mercados externos.

Gracias a todos ustedes por habernos acompañado estos días en este Seminario.

**DISCURSO DEL SUBDIRECTOR GENERAL
DEL MINISTERIO DE GANADERIA,
AGRICULTURA Y PESCA,
SEÑOR PEDRO OLMOS**

Señor Representante del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura; señora representante de la Comisión para el Desarrollo de la Inversión de la Presidencia de la República; señor Coordinador General de Fomento y Desarrollo Regional; señor Director de la U.A.P.A.G.; señores participantes: para el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, la culminación de este Seminario marca el cumplimiento de una nueva etapa que ya se ha iniciado en instancias anteriores, en las cuales por la dinámica de un trabajo conjunto, de un Seminario de trabajo en el desarrollo de una temática concreta, se ha podido conjugar el esfuerzo de las instituciones públicas, de los técnicos, de los profesionales, de los empresarios, de los organismos de cooperación técnica, y en ese sentido, creo que en este Seminario se han logrado un conjunto de avances sobre un rubro, como es el de la uva de mesa, que está llevado a tener un amplio futuro en nuestro país, analizar brevemente y en forma somera las conclusiones y recomendaciones a las cuales se ha alcanzado en este Seminario, destacar que constituyen las líneas fundamentales del trabajo futuro en todos los aspectos inherentes a la actividad del sector público y del sector privado, en lo que tiene que ver con la generación y la transferencia de tecnología, con el manejo del cultivo, con todas las prácticas inherentes al desarrollo de su proyección en el mercado internacional y particularmente a los temas vinculados a los controles de calidad, a los problemas de post cosecha y a todos aquellos elementos que son indispensables para el acceso al mercado internacional. Ese es un programa que nos plantea efectivamente un desafío, tanto al sector público como al sector privado, en el cual la proyección de este rubro no tradicional del país puede llegar a tener en el futuro un significado que nos interesa recalcar en esta instancia.

No están ajenos a eso, los esfuerzos que se han ido desarrollando y que se han ido materializando, en lo que tiene que ver con los mecanismos que el país está encarando en materia de financiamiento externo. Uno de los componentes que se ha analizado, dentro del préstamo en negociación con el Banco Mundial, está orientado justamente al desarrollo de las exportaciones agropecuarias no tradicionales. Y en ese sentido, creo que este rubro, está llamado a ocupar un lugar muy importante, tanto en lo que tiene que ver con el desarrollo del

cultivo, como en el fomento de todas aquellas inversiones de infraestructura que posibilitarán llevar adelante un programa dentro de lo que hemos denominado, en los componentes de este préstamo con el Banco Mundial, "rubros agropecuarios no tradicionales". Y eso lo podemos avisorar en un futuro no muy lejano, ya que el avance de este proyecto nos permite prever que en el transcurso del próximo año, tal vez en el primer semestre, ya sea posible comenzar ese proceso de ejecución que estamos plenamente convencidos, este Seminario le va a aportar sin duda, un conjunto de elementos muy valiosos. Por eso nuestra complacencia como Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, por este esfuerzo, por este trabajo consciente y mancomunado que se ha realizado en estos días, y que como lo decía al comienzo, constituye una etapa dentro de un conjunto de eventos en los cuales se han podido ir analizando las características de un conjunto de rubros de producción agropecuaria, en los cuales el país tiene un potencial significativo.

Por eso deseo en este momento y en la instancia de clausura de este Seminario, expresar el vivo reconocimiento del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a las instituciones que han participado en la planificación, en la ejecución y en la conclusión de este evento.

En primer lugar, el apoyo recibido por la Comisión de Desarrollo de Inversión de la Presidencia de la República, que nos ha acompañado en cada una de las instancias en las que se han desarrollado este tipo de eventos.

En segundo término, la cooperación dentro del marco de un programa de desarrollo del sector agropecuario que el Ministerio tiene con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Como lo señalaba, el Ingeniero Marambio, constituye una manifestación muy clara de lo que es la cooperación horizontal entre países en desarrollo. Pero es evidente que el factor catalizador, lo que en ese aspecto permite un protagonismo que de otra manera no sería posible, se ha logrado justamente a través de la actividad del Instituto. Sabemos que está dentro de los lineamientos básicos que se han ido planteando a través del plan de acción y del programa de reactivación de la agricultura que está previsto dentro de las actividades del Instituto. Pero ésta es justamente una de las manifestaciones concretas de esos planes, del plan de acción a mediano plazo y del plan de reactivación de la agricultura, que pasa de las declaraciones políticas, de los análisis a nivel de las conferencias internacionales, a materializarse en este tipo de realización.

No debo pasar por alto, y dar un especial énfasis en nuestro agradecimiento a los técnicos de los países hermanos que han participado en esta reunión. Creemos que nos han aportado

elementos muy valiosos de todo un acervo de conocimientos y de experiencias que han ido logrando a través del tiempo y a través de su esfuerzo. En ese sentido nos queda también un compromiso de cooperación horizontal de intercambio de experiencias y de apoyo en todas aquellas actividades que como naciones en un proceso de auténtica integración económico-social nos permitan llevar adelante programas en común.

Finalmente deseo expresar el público reconocimiento a la actividad realizada en este evento por la U.A.P.A.G. en todos los detalles de organización y que nos ha permitido llegar a estos resultados.

Finalmente, sólo me resta agradecer la participación de todos Uds. que han dedicado en estos tres días una especial atención a este evento que estamos seguros que contribuirá en forma muy importante al desarrollo de la producción de uva de mesa en el país.

Muchas gracias.

PANELISTAS

Ing. Agr. Gerardo Alegresa	I.NA.VI. Rincón 422 952224
Ing. Agr. Daniel Berhouet	IICA Andes 1365, 8to. Piso 920424
Ing. Agr. Guillermo Bruno	Plan Granjero Uruguay 823 983775
Ing. Agr. Gianfranca Camussi	Facultad de Agronomía Av. Garzón 780 397191
Ing. Agr. Luis Díaz	Dir. de Serv. Agronómicos Av. Millán 4703 397832
Ing. Agr. Edgardo Disegna	C.I.A.A.B. Andes 1365, Piso 9 920550
Sr. Sergio Gabetti	Fruticultor Confederación Granjera Seré 1742 309353
Cra. Primavera Garbarino	Consultora Privada Av. 8 de Octubre 3342 811418

Sr. Pedro González

Enólogo
LA PEDRADA S.A.
Villa del Carmen, Durazno
224122 (Montevideo)

Ing. Qco. Dante Irurtia

DANTE IRURTIA S.A.
Ituzaingó 331, Carmelo
(Dpto. de Colonia).
(0542) 2323

Ing. Agr. Néstor Laco

CALVINOR
Río Negro 1337, Ofic.906
902181

Ing. Juan L. Marambio

Coordinador del Proyecto IICA,
Fortalecimiento Institucional de
Apoyo a la Granja.
Andes 1365, Piso 8
920424

Cra. Rosario Medero

OPP
Edificio Libertad
808110

Ing. Agr. Juan C. Mercant

CALVINOR
Río Negro 1337, Ofic.906
902181

Ing. Agr. José L. Orrico

I.NA.VI.
Beyrouth 1475
504217

Sr. Horacio Passadore

Enólogo
Viñedos y Bodegas Santa Rosa
Mayo Gutiérrez 2211
309921

Sr. Luis Santín

Unión de Exportadores del Uruguay.
Río de la Plata 1764
590746

Ing. Agr. Daniel Scarone

Dirección de Comercio Exterior
Cuareim 1384, Piso 2
920319

Ing. Agr. Ismael Spínola

Particular
Rubens 4542

Ing. Agr. Raúl Staricco

Grupo CREA
Luis Ponce 1403
780894

PARTICIPANTES EXTRANJEROS

CHILE

Prof. Hornst Berger **Universidad Católica de Chile**

Ing. Agr. Raimundo Correa **Federación Nacional de
Productores de Fruta
N. York 53 Of. 101, Santiago
722961
Santiago de Chile**

Ing. Agr. Bernardo Salas **Privado
Hernando de Magallanes 1947
Las Condes
2291995
Santiago de Chile**

ARGENTINA

Ing. Agr. Hugo Martínez **INTA
Avellaneda 769, Mendoza 5500
061-253682**

Ing. Agr. Luis Ramos **ACOHOFAR
Mercado Central de Bs. Aires
Of. No. 334, Piso 3
622-1028
Buenos Aires**

PARTICIPANTES

Ing. Agr. Cristina Agorio	D U M A (M.G.A.P.) Garzón 455 382595
Guillermo Alvarez	Industrial PRELEX S.A. Joaquín Suárez 3023 Apto. 702 291861
Ing. Agr. Alberto André Bonino	Coordinador Gral. de Fomento y Desarrollo Regional (M.G.A.P.) Constituyente 1476 42256
Periodista Pablo Antúnez	Diario "EL PAIS" Zelmar Michelini 1287 919422
Ing. Agr. Luis Annabal	Intendencia de San José Artigas 624 3306
José A. Arocena	Enólogo S.A. Vitícola Uruguaya Enriqueta Compte y Riquet 1295 201189
Ing. Agr. Guillermo Artola	Serv. de Extensión: San José Ituzaingá 720 3791
Ing. Agr. Ernesto Babuglia	Granjas y Viveros Babuglia Roque Graseras 936/502 780303
Ing. Agr. Enrique Bazzino	Cia. Comercial GRECO URUGUAYA Misiones 1481 961096

Ing. Agr. Germán Benenda	Arquímodes 1113 292240
Ing. Agr. Luis Benvenuto	Est. San José Matías Álvarez 3022/110E 361165
Ing. Agr. Daniel Berhouet	I. I. C. A. Andes 1365, Piso 6 920424
Ing. Agr. Luis Bollo	B. R. O. U. José Martí 3435/301 797553
Ing. Agr. Alvaro Bregante	Plan Granjero Uruguay 823 983775
Amado Bruzzone	Viticultor F U C R E A Jackson 1127
Virginia Bruzzone	Bruzzone y Cía. S.A. Cno. Guerra 6950 585840
Ing. Agr. Carlos Cabrera	Est. Exp. Las Brujas Ruta 36, Km. 30 Lcs Cerrillos 150 (Los Cerrillos)
Ing. Agr. Pancracio Cánepa	D U M A (M. B. A. P.) Garzón 456 382595
Eduardo Caputto	Director Citrícola Salteña Batlle y Ordóñez 3266 583174
Ing. Agr. Alberto Carámbula	Particular Ruta 5, Las Piedras Est. Orfil 4703
Ing. Agr. Avelino Casas	Plan Granjero (C R E A) Raffo 721/Apto. 2 382135

Ing. Agr. José M. Cerdeiras	Seroj S.A. Ciudadela 1425/301 901049
Ing. Agr. Beatriz Cetrángolo	Plan Granjero Uruguay 823 905248
Daniel Coiro	Extensionista Soc. Fom. Rural San Bautista M. M. de Farifá s/n San Bautista 97
Ing. Agr. Daniel Conforte	Particular Sarandí 690 Of. 507 961661
Ing. Agr. Santiago Contarín	F U C R E A / I S A Millán 4703 392828
Ing. Agr. Silvio Costa	M.T.O.P. Av. Millán 4850 392002
Ing. Agr. Luis Curbelo	Sanidad Vegetal Millán 4703 392828
Ing. Agr. Juan A. Curotto	Dir. Gral. Serv. Controlador Rincón 422 922507
Ing. Agr. Jesús Chivite	I. I. C. A. / I C I Andes 1365, Piso 8 908326
Raúl J. Dabezies	Terfrusa San Ramón 800 207921/24
Ing. Agr. Ruben Da Silva	CIBELES S.A. 12 de Diciembre 767 291001
Julió Delgado	Fitopatólogo I. I. C. A. / Sanidad Vegetal Andes 1365, Piso 8 920424

Ing. Agr. Carlos De Dios	U.T.U. San Salvador 1674, Of. 22 46804
Ing. Agr. Estela de Frutos	Facultad de Agronomía Garzón 780 397191
Ing. Agr. Fernando De Torres	Dir. de Extensión (M.G.A.P.) Rincón 422, Piso 5 961069
Ing. Agr. Gerardo Díaz	C N F R Germán Barbato 1363 921714
Cr. Héctor Díaz Fernández	Vifedos y Bodegas Bella Unión S.A. G. Barbato 1363, Esc. 1005 921714
Enrique Echeverry	C A L V I N O R Río Negro 1337, Esc. 906 902181
Kristian Elvers	Técnico Granjero Obligado 1387 414335
Santiago Fagian	Productor Soc. Fom. Rural "Unión Viticultores Rodríguez" 20 de mayo 976 4 y 46 de Rodríguez
Ing. Agr. Dardo Fagúndez	U.A.P.A.G. (M.G.A.P.) Colonia 892, Piso 6 908090
Ernesto Falchi	Productor Agrícola U F R U C A José Batlle y Ordóñez 353 (0322) 2030
Anibal Faraut	Vitivinicultor Faraut Hnos. S.A. Cno. Cruz del Sur 1630 224121

Ing. Agr. María Alicia Feippe	Estación Experimental Las Brujas 321 Melilla
Nery Bruno Fernández	Intendencia de Salto Brasil 1265 (Salto) 5292
Ing. Agr. Gustavo Fernández	Proquimur Ltda. Suárez 3295 282716
Ing. Agr. Jorge Fernández	Est. Vitivinícola "Las Acacias" Treinta y Tres 933 (Canelones) 2262
Nelson Ferrando	Agricultor Granja Eben-Ezer Ruta 5, Km. 30.500 Progreso (Canelones) 74
Gabriel Ferrari	Enólogo U.T.U. Chaná 2025/101 401680
Ing. Agr. Carlos Ferrés	Diario "EL DIA" 18 de Julio y Yaguarón 920265 (int. 274)
Ing. Agr. Eduardo Florio	Particular Av. Artigas 644/4 Las Piedras 5350
Ing. Agr. Antonio Formento	C R E A "Bruce" Jacquart 219 395328
Freddy Fourcade	Viticultor Cooperativa SALUCAL Com. Nac. Fom. Rural Ruta 62 Km. 61
Ing. Agr. Zulmar Gabard	Soc. Fom. Toledo Chico Agraciada 3197/401 296950 0334-6577

Tec. Agrop. Felipe García	GARROS Solís Grande, Sta. Sec. Pol. Maldonado 788119
Laura García	Facultad de Agronomía Alicante 1722/001 397191 (int. 67)
Ing. Edmundo Gastal	Director de Programa I.I.C.A./B.I.D. Andes 1365, Piso 8 920424
Ethel Genta	Estudiante Sanidad Vegetal /-I.I.C.A. Millán 4703 392828
Ing. Agr. Manuel Giménez	CITRICOLA SALTEÑA S.A. Batlle y Ordóñez 3266 562272
Ing. Agr. Dante Giosa	Plan Granjero Uruguay 823 983775
Ing. Agr. Alberto Gómez	Plan Granjero Uruguay 823 983775
Ing. Agr. Delmiro González	Particular San Carlos de Bolívar 6062 504366
Ing. Agr. Gerardo González	Particular Pte. Berro 2560 802079
Ing. Agr. Gustavo González N.	Esc. de Vitivinicultura Ruta 48, Km. 18,500 El Colorado, Canelones 5628
Pedro González	Enólogo C R E A Villa del Carmen, Durazno 11

Ing. Agr. Roberto González	O P P Edificio Libertad 808110 (1304)
Washington González	Administrador La Pedrada S.A. Salto 1285 Apto. 9 497483
Héctor Grecco	Enólogo Mov. de Juventud Agraria Rincón 422 954256
Ing. Agr. Albertina Guarinoni	Facultad de Agronomía Garzón 780 397191
Federico Guerra	Estudiante C R E A VITICULTORES Agraciada 3124 280723
Gabriel Haro	Enólogo Dir. de Contralor Legal Cerrito 318 951136
José Iglesias	Agricultor Cno. de la Granja 6901 309043
José Jaunsolo	PAMER S.A. García Morales 1319 204222
Alberto Kurz	Soc. de Fomento Rural Colonia Wilson Colonia Wilson, San José 45 de Tropas Viejas
Daniel Kurz	RESERO S.A. Campbell 1442/304
Ing. Agr. Remo Laporta	Sanidad Vegetal (M.G.A.F.) Millán 4703 392828
Jorge Lema	Altisol S.A. Rincón 477/601 960021

Héctor Liguori	Viticultor F U C R E A Jackson 1127
Ernesto Lozzani	Enólogo Organismo Gilbey S.A. Libres 1749 292321
Ing. Agr. Guillermo Macé	U.A.P.A.G. (M.G.A.P.) Colonia 892, Fiso 6 908090
Ing. Agr. Otilia Mandl	Est. Exp. Las Brujas Hamburgo 1636
Ing. Agr. Juan L. Marambio	I.I.C.A. (M.G.A.P.) Andes 1365, Piso B 920424
Ec. María Remedios Marcos	I C I - España Tomás Garibaldi 2290 412740
Ruben Marione	Viticultor C R E A Ruta 5, Km. 20 Las Piedras 5548
Ing. Agr. Daniel Martínez	Intendencia de Canelones Tomás Berreta 370 2213 (int. 298)
Hugo Medina	A L A D I Cebollati 1461 401121
Ing. Agr. Enrique Mirazo	Grupo C R E A Pte. Oribe 1655 524892
Carlos Misa	Gte. de Citricola Salteña Batlle y Ordóñez 3266 583174
Jorge Moizo	Agricultor J U M E C A L Osvaldo Rodríguez 8120 300126

Nelson Moizo	Fruticultor Domingo Moizo Cno. Melilla 10425 308063
Ing. Agr. Cristina Monteiro	D I S A Br. Artigas 2824 816034
Ing. Agr. Emilio Montero	Consultor de I.I.C.A. Manuel Pagola 3336/401 798421
Juan Montero	Agricultor C A L V I N O R Mones Quintela s/n (Artigas) 18 de Mones Quintela
Ing. Agr. Aelita Moreira	C A F Río Negro 1394/604 900012
Juan del Luján Moreno	Viticultor S A L U C A L Ruta B1 Km. 4,500 0334-6577
Ing. Agr. Luis Musso	Particular Victoria 442 (La Paz) 2852
Ing. Agr. Laura Nervi	Vifedos y Bodegas SANTA ANA SRL. José Gelloni 3950 589210
Jaime Nin y Silva	Técnico Rural Hipólito Irigoyen 1866
Ing. Agr. Francisco Noya	Particular Podestá 1360 505923
Eduardo Núñez	Periodista "Ultimas Noticias" Paysandú y Rondeau 920452
Fredy Paciello	Marketing-prod. consumo Plácido Ellauri 3279/002

Eduardo Pattarino	Enólogo Esc. de Enología 18 de Mayo 1133 399181
Ing. Agr. Javier Paseyro	U.A.P.A.G. (M.G.A.P.) Colonia 892, piso 6 908090
Ing. Agr. Gerardo Penagos	BAYER URUGUAY LTDA. Paysandú 1283 920013
Jesús María Pérez	I.I.C.A. Andes 1365, Piso 8 920424
César Piaggio	Granjero Com. Nac. Fom. Rural Valparaíso 1171 985484
Luis M. Púa	Técnico Vitivinícola Est. Joanicó S.A. Ruta 5, Km. 37,500 25 (Joanicó)
Ing. Agr. Luis Rebellato	P R O Q U I M U R Suárez y Otorgués 282716
Ing. Agr. Juan Rizzo	C. F. R. San Bautista Constitución 2177 Sauce, Canelones 243
Ing. Agr. Zulema Rosengurtt	Serv. Extensión Montevideo (M.G.A.P.) Cádiz 3280 584754
Daniel Rossello	Estudiante La Paz 1618 402478
Carlos Rossi	Agricultor Cno. de la Granja 6701 309043

Miguel Russi	Perito Agrónomo Agropecuaria Canelón Chico Ellaury 633 - Las Piedras 220003
Alvaro Sánchez	Dir. de Extensión Cádiz 3280 584754
Atilio Sánchez	Enólogo U. T. U. Ruta 48, Km. 18,500 El Colorado - Canelones 5628
Ing. Agr. Rodolfo Servetti	Plan Granjero Uruguay 823 981245
Ing. Agr. Susana Schroeder	Plan Granjero Uruguay 823 981245
Ing. Agr. Gregorio Soler A.	Federación Rural Misiones 1442, Esc. 6 953228
Ing. Agr. Jorge Soria	Est. Exp. Las Brujas Pinta 1849 300932
Héctor Stagnari	Vitivinicultor Viñedos Nuevas Hesperides (Salto) Lezica 5855 300105
Ing. Agr. Rodolfo Talice	Facultad de Agronomía Garzón 780 397131
Edgardo Torrens	C I C S S A Cno. Carrasco Km. 16.500 Canelones 511212
Ing. Agr. Luis Valdés	U.A.P.A.G. (M.G.A.P.) Colonia 892, Piso 6 908090

Ing. Agr. Manuel Valencia	Embajada de Chile Andes 1365, Piso 1 920767
Ing. Agr. Carlos Vázquez	Inst. Nac. de Colonización Cerrito 488
Ing. Agr. Carlos Vecino	Plan Granjero Uruguay 823 905248
Héctor Vecchino	Gerente C I C S S A Cno. Carrasco Km. 16,500 511563
Ing. Agr. Arnaldo Veras	I.I.C.A. (Representante) Andes 1365, Piso 8 920424
Ing. Agr. Alberto Viera	Plan Granjero Uruguay 823 905248
Dante Villarino	C R E A Ruta 33, Km. 37 Sauce 541
Ing. Agr. Carlos Vincent	Particular Zabala Muniz 5796 500671
Horst Weber	Viticultor (I N A V I) Rincón 422

