

Olint

EDICIÓN ESPAÑOLA Revista núm. 11 de Agromillora Catalana, SA. - Noviembre 2006

ESPECIAL CHILE

Proyectos

Los más Destacados

Cultivo

Estrategias para Producción

Chile Oliva

Chile en Pleno Despegue

NEW HOLLAND VX

La vendimiadora más polivalente para el viñedo y el olivar súper intensivo.



- La VX 680 está concebida para las plantaciones de alto rendimiento y gran masa foliar.
- Ofrece los resultados excepcionales de la Serie VL, combinado con la máxima versatilidad para llevar a cabo todo tipo de trabajos en las explotaciones a lo largo del año.
- Dotada con los últimos avances tecnológicos, por características y prestaciones, le garantiza una inmejorable calidad de recolección, sin que la planta sufra ningún daño.
- Incorpora una cabina que le ofrece un confort excepcional.
- Máximo rendimiento tanto en el viñedo como en el olivar súper intensivo, para optimizar la rentabilidad de su inversión.

www.newholland.com/es

Teléfono gratuito de Atención al Cliente 900 948 998



NEW HOLLAND

Especialistas en tu éxito



Sumario



Olint

Revista de plantaciones
superintensivas de olivo
Dirección: Mariàngela Mestre Gras
E-mail: olint@olint.com
<http://www.olint.com>

Periodicidad semestral



AGROMILLORA

Agromillora Catalana, S.A.
El Rebato, s/n
08739 T.M. Subirats
Barcelona - España
Tel. +34 93 891 21 05
Fax +34 93 818 39 99
E-mail: agromillora@agromillora.com
<http://www.agromillora.com>

Diseño e impresión:
Gràfiques Kerpe, SL
Pere el Gran, 16
08720 Vilafranca del Penedès
D.L. 14.068/2000

5

Editorial

La nueva marca Olint
Chile: Productor de Aceite de Oliva

6

Entrevista

Profesor Angelo Godini. Universidad de Bari, Puglia (Italia)

10

Proyecto

Agrícola Monte Los Olivos

13

Cultivo

Estrategias de producción y desarrollo vegetativo

16

Proyecto

La pasión agrícola de Alfonso Swett

20

Noticias

Chile en pleno despegue

22

Proyecto

Elvio Olave: La historia de su aceite orgánico

26

Proyecto

Agrícola Enebro: de Chiloé a Ovalle

28

Proyecto

Agromillora: fabricando olivos en Chile

30

Noticias

Buenas perspectivas para el aceite de oliva



www.olint.com

Nuestra marca, **TU ÉXITO**

**UNA NUEVA MARCA
DE REFERENCIA
MUNDIAL PARA LAS
PLANTACIONES
DE OLIVO.**

*Una marca avalada por el riguroso
proceso de selección de plantas
de AGROMILLORA.*

LA MARCA DE TU ÉXITO.

AGROMILLORA 

T.93 891 21 05 **W**.www.agromillora.com

Olint
Growing for you.



La nueva marca Olint

En este número de la revista os presentamos la nueva marca OLINT. Hasta la fecha OLINT era el medio informativo (revista y web) que Agromillora utilizaba para vehicular toda la información sobre las plantaciones superintensivas hacia sus Clientes. A partir de ahora OLINT va a tener otra dimensión mucho más importante como una marca de referencia mundial en el sector viverístico de plantas de olivo. Las Plantas de Olivo OLINT son una referencia genética, sanitaria, morfológica con el servicio postventa más experimentado y con la mejor información actualizada disponible en todos los países olivícolas del mundo. Agromillora, avalada por la experiencia de más de una década en la producción y comercialización de sus mejores selecciones, y como pioneros en la puesta a punto de las plantaciones superintensivas en el mundo quiere así mejorar el servicio y las prestaciones para sus Clientes de todo el mundo.

Chile: Productor de Aceite de Oliva

El futuro de la producción de Aceite de Oliva (en adelante aceite) en Chile, ha de englobarse dentro de la dinámica de este país como país productor de alimentos del Hemisferio Sur. Si bien Chile no es un gran productor de commodities como pudiera ser Argentina con la carne de vacuno o Brasil con los cítricos, sí se ha caracterizado por desarrollar productos agropecuarios de alta calidad, con relación calidad-precio óptima y en algunos casos, disputa anualmente el primer puesto del mundo con los líderes superdesarrollados del Hemisferio Norte (como ocurre con la Salmonicultura y Noruega).

La especial condición geográfica de Chile, con 4 barreras naturales, al norte uno de los desiertos más extensos y secos del mundo, al sur el Cabo de Hornos y los hielos eternos, al este la Cordillera de Los Andes y al oeste el Océano más grande del planeta, el Pacífico, lo ha convertido en un país ambiental y sanitariamente privilegiado, pues está libre de la mayoría de las plagas y enfermedades que azotan otros países y además su régimen climático es muy estable, con estaciones climáticas muy marcadas y condiciones atmosféricas ideales.

El sólido tejido empresarial chileno, firmemente apoyado por una estructura laboral y social responsable y honesta, ha sabido combinar esas virtudes y ventajas comparativas y competitivas, para desarrollar una labor muy exigente en origen y exitosa en destino.

Dentro de este marco, es donde se va a desarrollar la incipiente y moderna actividad de Producción de Aceite de Chile, la cual se va a caracterizar básicamente por proyectos integrados en sentido vertical, que contemplan tanto la producción de fruta como el proceso industrial y posterior embotellado. Además, están armándose dichos proyectos con el objetivo claro de procesar la fruta en su máximo nivel de calidad, es decir, están

orientados a producir Aceite Virgen Extra, o lo que es lo mismo, zumo de aceituna. Si bien los parámetros de calidad son muy altos y los proyectos son de carácter integral, la elección de variedades y sistemas de plantación no se quedan atrás, pues se están plantando las mejores variedades del mundo, así como las más solicitadas, es decir, básicamente ARBEQUINA y en ALTA DENSIDAD para cosecha en continuo.

Tanto es así que los primeros aceites chilenos, los cuales están preparados en base a Arbequina, ya han recibido reconocimientos en los principales concursos del mundo.

Esta oferta de un producto de alta calidad, con relación calidad-precio razonable y recién obtenido a contra estación del Hemisferio Norte, tiene una gran ventana de negocio, no para competir, sino para completar la oferta de los países del norte, para los cuales es cada vez más difícil abastecer la demanda mundial, y más aún, hacerlo con unos parámetros de calidad semejantes a los de Chile.

Ahora bien, en este camino nos queda mucho por recorrer, pues para que Chile sea reconocido en el mundo como un país productor de aceite, debe como mínimo, abastecer en 10 años, el 5% del consumo mundial, el cual para esa fecha será de 3 Millones de Toneladas, es decir, unas 150.000 toneladas de aceite y unas exportaciones equivalentes a 1.000 Millones de US\$ debe ser el objetivo de esta industria en Chile. Para lograrlo, el tejido empresarial, el cuerpo técnico y por que no, el área gubernamental, deben hacer un esfuerzo en conjunto para que se planten, al menos, 50.000 hectáreas (en superintensivo) de Olivo en los próximos 10 años.

No tenemos ninguna duda de que al igual que lo ha hecho con otros productos anteriormente, Chile, si se lo propone, será un líder mundial en la producción de Aceite de Oliva. ●

Profesor Angelo Godini Universidad de Bari, Puglia (Italia)



“Más del 80% de la olivicultura italiana es de tipo tradicional con dimensión media de explotación equivalente a una hectárea”.

Profesor de arboricultura en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Bari, en la Puglia, en el sur de Italia, es la región italiana más importante en cuanto al cultivo de olivos (~370.000 ha). Dada la situación, sus intereses culturales y científicos han ido enfocados a las formas de cultivo vinculadas a la recolección mecánica y/o química del Olivo. Ocupa la plaza de Director del Departamento de Ciencias de Producciones Vegetales, del cual son miembros 32

docentes e investigadores y 35 técnicos y administrativos. Además es miembro de sociedades como la International Society for Horticultural Science (ISHS), el Groupe de Recherches et d'Etudes Méditerranéens pour le Pistachier et l'Amandier (GREMPA), la Società Orticola Italiana (SOI) y de academias como la Accademia Italiana della Vite e del Vino (AIVV) y la Accademia Nazionale dell'Olio e dell'Olio (ANOO).

”A partir del 2014, la única posibilidad en la olivicultura sin subsidio será la difusión de modelos que permita una reducción drástica del empleo de mano de obra”.

Existe una situación de euforia en todo el mundo provocada por el incremento de precios del aceite de oliva. ¿Cómo lo valora?

En el mercado internacional, el aumento de precios del aceite de oliva debe interpretarse positivamente para el futuro del cultivo puesto que es signo de un aumento de la demanda en países que, por tradición, no cultivan el olivo, pero que han empezado a apreciar su aceite y a consumirlo, sobre todo por motivos relacionados con la salud y la dieta alimenticia. Desgraciadamente, en la Puglia, la evolución de los precios de la producción no ha sido igualmente eufórica: de los 3,40/3,50 €/kg de noviembre de 2005, se pasó a los 4,75/4,80 €/kg en enero de 2006, para volver a disminuir a 3,90/4,00 €/kg a finales de mayo de 2006.

Italia es el segundo mayor productor de aceite del mundo. ¿Cómo describiría la situación de la olivicultura italiana en estos momentos?

Más del 80% de la olivicultura italiana es de tipo tradicional, con distribuciones relativas en cuanto a formas de cultivo, a distancia de las fincas y con selecciones varietales que incluso se remontan a varios siglos anteriores a la revolución francesa. En Italia, la superficie total de olivos es de aproximadamente 1.100.000 hectáreas y las explotaciones olivareras son más de 1.000.000. Esto significa que la dimensión media de la explotación olivarera italiana equivale a aproximadamente 1 hectárea. Los costos

de producción resultan muy altos, sobre todo en las explotaciones que funcionan con asalariados, a causa del elevado coste de la mano de obra (alrededor de 10-11 €/h).

¿Cómo ve el futuro para la olivicultura italiana?

El nivel de producción de los mejores olivares irrigados no se puede ampliar a placer más allá de unos límites razonables (que, siendo optimistas, podemos fijar entorno a 10 t/ha/año), mientras que el precio de adquisición de las materias útiles para ejercer la olivicultura escapa a las posibilidades de los productores y el precio de venta del aceite no retorna las asignaciones concedidas a los olivicultores. La olivicultura es una rama de la agricultura, sector primario de la economía, y por ello sus cuentas no deberían cerrar en pasivo. Todo el mundo sabe que los balances de la mayoría de explotaciones olivícolas italianas (y no únicamente las italianas) cierran en activo gracias tan sólo al sistema de intervención de la UE. Caso aparte son las producciones de aquellas explotaciones que han desarrollado estrategias de marketing suficientemente sofisticadas y que comercializan el aceite a precios muy rentables. Sin embargo, también debemos añadir que este valioso segmento no representa más del 5-10% de la producción italiana de aceite.

La UE es el principal productor de aceite de oliva del mundo con cerca del 80% de la producción. ¿Cómo valora la situación de los países productores de la UE?

No creo que la situación sea muy diferente en los 5 países de la UE que producen aceite de oliva (España, Italia, Grecia, Portugal y Francia), porque en cada uno de estos cinco países los rasgos de la olivicultura tradicional son bastante similares y todos ellos obtienen beneficios del régimen de integración de la producción de la UE. Si existen diferencias, éstas tienen relación con la dimensión media de las explotaciones olivícolas, con el coste de la mano de obra y con una organización más eficiente del sector comercial, tres aspectos que no juegan a favor de Italia.

¿Qué va a ocurrir después de 2013 cuando, parece ser, se eliminen las subvenciones para la olivicultura en la UE?

Debemos tener en cuenta que a partir de 2014 existe el temor -yo diría que casi la certeza- de que el apoyo comunitario a la producción sufrirá recortes importantes, corroborado por las conclusiones de la reunión de la OMC de diciembre de 2005 que en Hong Kong acordó nada menos que el fin de los subsidios a favor de la agricultura en los países desarrollados. En vista de estas premisas, creo que la única posibilidad para tratar de conseguir balances positivos en la olivicultura italiana en general, y de la Puglia en particular, en ausencia de los subsidios, residirá en la reducción de los costes de producción, en especial los de recolección, mediante la difusión de modelos olivícolas que permitan una reducción drástica del empleo de mano de obra.

¿Usted cree que en el futuro, la producción de aceite de oliva en el mundo se irá deslocalizando de la UE y aparecerán nuevos países que tendrán más peso específico como productores?

Esta eventualidad ya está tomando forma, por ejemplo, en el continente americano. Como ya se sabe, Estados Unidos nunca se ha mostrado interesado en el cultivo del olivo para producir aceite dado que lo consideran muy poco rentable. Sin embargo, leyendo la edición de enero de 2006 de The Olive Oil Source nos muestra que en el quinquenio 1999/2004 en California se plantaron más de 1.000 nuevas hectáreas de olivares, el 70% de las cuales con las variedades Arbequina, Arbosana y Koroneiki y con una densidad entre 1.500 y 1.670 plantas/hectárea, siguiendo el modelo de olivicultura superintensiva elaborado y preparado en España por Agromillora. Espero que, para bien de la olivicultura europea, Estados Unidos no repitan en el sector del olivo, lo que han hecho en los últimos cuarenta años en el sector del almendro, o bien lo que han hecho en los últimos veinte años en el sector del pistacho.

En su departamento en la Universidad, ¿en qué proyectos están trabajando en este momento relacionados con la olivicultura?

En mi departamento hace aproximadamente cuarenta años que nos ocupamos de la olivicultura y el principal tema de investigación siempre ha sido el de reducir los costos de producción de la olivicultura tradicional, sobre todo mediante la individualización de métodos alternativos a los de la recolección que se han utilizado siempre. De esta forma, hemos investigado la eficiencia de la recolección mecánica con vibradores, combinada o no con la recolección química mediante agentes de "desprendimiento"; también hemos alcanzado resultados difícilmente mejorables, aunque insuficientes para superar los problemas que la olivicultura tradicional deberá afrontar a partir del año 2014.

“En 1999 empezamos a interesarnos por la olivicultura superintensiva. Al cabo de cinco años, podemos afirmar que no sería tan importante saber cuántos años puede vivir un olivar sino cuántos años conviene que dicho olivar viva y produzca, como por ejemplo el melocotonero o la uva de mesa”.

De ahí que en el año 1999 empezamos a interesarnos por el nuevo modelo de olivicultura superintensiva elaborada en España por Agromillora. Convencidos de que valía la pena analizarlo también en Italia, buscamos y encontramos financiación en la Puglia para tener un olivar experimental. En cuanto a los aspectos más directamente relacionados con el empleo de maquinaria, la investigación se desarrolló con la colaboración del Profesor Franco Bellomo, miembro de otro departamento de la misma Universidad de Bari. Puesto que el material genético sobre el cual se calibró el modelo de olivicultura superintensiva es completamente ajeno a la olivicultura italiana, complementamos las variedades españolas (Arbequina y Arbosana) con algunas variedades locales para evaluar su adaptabilidad al modelo: al cabo de 5 años de observaciones nos parece poder afirmar que los mejores resultados se han obtenido con la Arbequina y la Arbosana, y se

han conseguido resultados prometedores con la Urano® y la Cipressino. Es obvio que la investigación continúa no sólo con la búsqueda de otras variedades italianas adecuadas para el modelo, sino también con observaciones sobre el número de años en los que el modelo se mantiene gestionable.

¿Qué opinión tiene acerca de la posible longevidad de los olivares superintensivos?

El olivo es una especie secular -iba a decir inmortal- y como tal siempre ha sido considerada en todas partes por sus aspectos económicos. Según dicen sus propios creadores, si se pudiera contar con un sistema que, para ser prudentes, fuera gestionable durante un período que oscilara entre 15-18 años, el nuevo modelo de olivicultura superintensiva encontraría justificación incluso en el campo económico. Si, transcurrido dicho período, los problemas técnicos relacionados sobre todo con el control del crecimiento de los pies ocasionaran costes de producción demasiado elevados, nada debería obstaculizar la eliminación del olivar, una vez conseguido el éxito económico de la iniciativa.

Por consiguiente, no sería tan importante saber cuántos años puede vivir un olivar, sino cuántos años conviene que dicho olivar viva y produzca como, para poner dos ejemplos, el melocotonero y la uva de mesa. En otras palabras, pasaría a ser esencial distinguir entre la longevidad biológica (secular) y la longevidad económica o, si queremos utilizar un término más en la línea con los tiempos actuales, longevidad de trabajo de los árboles de la especie. Se trata de un discurso completamente nuevo, y también cínico, pero que conviene empezar a considerar seriamente asumiendo como ejemplos cuanto sucede en el sector zootécnico, en el que es norma, porque es económicamente conveniente, sacrificar ganado vacuno, ovino, avícola y porcino a una edad muy inferior a la cual los animales de dicha especie alcanzarían si se les concediera morir tranquilamente de vejez. ●



Sistema Todolivo Superintensivo



Nuestra calidad y experiencia marcan la diferencia



Record
Producción
20.000 kg
aceituna /Ha

Nº1 en Plantaciones Superintensivas



www.todolivo.com

Clemente Eblen: Agrícola Monte Los Olivos



Panorámica de Plantación y de Fábrica.

Empecé esto como un hobby. Tenía 20 hectáreas plantadas de olivo y me dí cuenta de que debía hacerlo a una escala mayor. Ahora nuestra meta es llegar al 2010 con 600 hectáreas plantadas y en producción.

¿Puede describir la historia y las actividades de su empresa?

Nuestra actividad empresarial comienza a mediados del siglo XX con mi padre en el rubro textil y vestuario. En el año 74 tomamos la licencia de Van Heusen y luego en el año 85 obtuvimos la licencia de Levi's y de Docker's, marcas que manejamos corporativamente en un sólo centro de operaciones.

Con mis hermanos seguimos la tradición de mi padre en este rubro y también iniciamos nuevas actividades. A mediados de los 90 incursionamos en la producción de salmónes, llegando a ser la 3ª exportadora y productora de salmón del país, estamos involucrados en el área inmobiliaria, especialmente en 2ª vivienda, pero este proyecto de aceite de oliva lo estoy desarrollando como un gran desafío personal.

En nuestro proyecto olivícola hemos incorporado gente de primer nivel para abordar los desafíos propios de esta empresa en una industria innovadora y de gran potencial.

¿Cuándo y por qué os interesasteis por la producción de aceite de oliva por primera vez?

Empecé con esto como un hobby pues tenía 60 ha. en un

campo con muchos lomajes y difícil de explotar agrícolamente. Investigando me decidí a hacer una plantación de 20 ha. de olivos, sentí la necesidad de hacer algo con una extensión de tierra tan grande sin explotar. Además me motivó mi identificación con el olivo, esto debido al origen de mis antepasados (El Líbano), ya que se dice que ésa es la zona de origen de este ancestral cultivo.

Después de esa primera experiencia tuve que tomar la decisión de si mantenía esta experiencia como un hobby o lo hacía más profesionalmente lo que implicaba una escala mayor. En ese momento empezamos a buscar un campo que cumpliera con los requisitos descritos y fuera apropiado para el olivo, el que compré el año 2003 donde ahora está nuestra principal plantación (230 ha.) y nuestra almazara de última generación, Campo que se llama San Mariano, sector de San Vicente en la Región Metropolitana.

¿Cuáles son las futuras metas de Monte Los Olivos?

Nuestra meta inmediata es llegar a 600 ha. plantadas al 2007 las que esperamos tener en producción para el 2010. Para esto hemos comenzado a plantar un segundo campo, llamado Las Damas, donde plantaremos cerca de 400 ha. entre éste y el año que viene.

Desde el punto de vista comercial, nuestra meta es vender nuestros productos tanto en Chile como en el extranjero, en mercados que hoy se visualizan como emergentes para el aceite de oliva.

¿Qué opina de un cultivo de olivos mecanizado de gran densidad como una alternativa viable para la producción de aceite de oliva?

Creo que más que una alternativa es "la alternativa". Hoy en día, la calidad que se produce cuando haces una cosecha con máquina es mucho mejor que la que se produce cuando se cosecha a mano, porque hay menos manipulación y menos maltrato por lo que se produce un mejor aceite. Además la mecanización del cultivo soluciona en parte la escasez de mano de obra, problema recurrente y cada vez más complejo.

Tiene muchos contactos en la industria de Alimentos por todo el mundo, y especialmente en USA. Precisamente ahora, USA es el mayor importador de aceite de oliva. ¿Qué opinión le merece USA como un importador a largo plazo en comparación con otros mercados?

Hemos logrado establecer algunos contactos que nos permiten tener una visión y una capacidad de manejo derivadas de las otras actividades que tenemos, que seguramente van a ser aplicables al tema del aceite. Es el mercado al que todos los productores aspiran, todos queremos estar en USA, tienen un nivel de consumo alto, son muy exigentes en temas medioambientales y sanitarios, esto nos hace bien porque mejora la industria ya que a la larga es lo que permite tener un desarrollo diferenciado y sostenible en el tiempo, al igual que ha pasado en otras industrias donde Chile se ha destacado.

¿Piensa que con este sistema podrán competir los productores de Chile con los productores europeos?

Creo que los productores chilenos tienen una tradición de seriedad, de calidad, que les permite competir con cualquiera y como además, es una industria emergente, podemos incorporar las últimas tecnologías en todos los proyectos y eso nos puede dar, definitivamente, muchas ventajas. Europa, en concreto España, Italia son países que reciben subsidios pero Chile está acostumbrado a competir en ambientes hostiles.



Plantación de 18 meses.

Creo que más que una alternativa es "la alternativa". Hoy en día, la calidad que se produce cuando haces una cosecha con máquina es mucho mejor que la que se produce cuando se cosecha a mano, porque hay menos manipulación y menos maltrato por lo que se produce un mejor aceite.

¿Qué opina sobre la intención del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) de cambiar a finales de año las normas que regulan el aceite de oliva?

Están enfocadas a lo correcto en el sentido de que le dan transparencia, actualización y uniformidad a todos los criterios de catalogación de aceite, especialmente a los inversionistas que están haciendo las cosas bien, pues les favorece y les protege.

La buena noticia es que este año, el FDA (Organismo para el Control de Alimentos y Medicamentos) ha aprobado la venta del aceite de oliva como un producto que reduce el riesgo de enfermedades cardíacas. ¿Qué opina de esto?

Creo que los cambios en hábitos alimenticios que se están imponiendo en todo el mundo, especialmente en USA, impulsarán el consumo de este producto milenario por sobre el consumo actual. Este es un factor clave



en el potencial de esta industria y basta observar las estadísticas de exportaciones y consumo de los últimos años para corroborar lo anterior.

¿Cuál es su opinión con relación al futuro de la industria del aceite de oliva en Chile?

Como he dicho anteriormente, los empresarios chilenos están acostumbrados a trabajar muy bien, a hacer las cosas como corresponde, a ser serios, y creo que eso es un gran capital para el futuro de la industria olivícola nacional en un mundo cada vez más

globalizado. Lo más importante es que Chile tiene condiciones climáticas y fitosanitarias que hacen que aquí se puedan producir aceites de excelencia.

¿Está relacionado con la industria acuícola? ¿Piensa que hay semejanzas entre los salmones y el aceite de oliva?

Estuve relacionado con la industria acuícola. Ambos productos alimenticios tienen semejanzas evidentes como las buenas condiciones sanitarias, trazabilidad e inocuidad de los alimentos. La experiencia ganada por

la industria salmonera y también la vitivinícola deben ser aplicadas a la naciente industria olivícola, lo que debiera verse reflejado de alguna forma al ser un camino ya recorrido y conocido por los empresarios nacionales.

¿Qué piensa de la calidad del aceite de oliva de Chile?

Los aceites que he probado de Chile me parecen excelentes y ello confirma mi impresión de que Chile tiene un gran potencial en la producción de aceite de primerísima calidad. ●

“Los aceites que he probado de Chile me parecen excelentes y ello confirma mi impresión de que Chile tiene un gran potencial en la producción de aceite de primerísima calidad”.

Patio de recepción de aceitunas.



Talleres CORBINS, s.l.

Maquinaria Agrícola e Industrial

Plaza La Sardana, 1 – 25137 CORBINS (Lleida) – Tel. 973 19 02 00 – Fax 973 19 04 77

E-mail: info@tallerescorbins.com – <http://www.tallerescorbins.com>



- Atomizadores
- Barredoras
- Barras herbicidas
- Espolvoreadores



- Compresores
- Trituradoras
- Elevadores

Estrategias de Producción y Desarrollo Vegetativo

El presente escrito corresponde a una serie de boletines técnicos elaborados por el equipo técnico de Agromillora Sur. La finalidad de éste, es dar una visión sobre los puntos críticos a considerar en el manejo de un plantel de olivo basado en el sistema superintensivo. Creemos que el paso pre-productivo a productivo o frutal es muy importante conseguirlo en forma rápida y consistente, y de esta forma aprovechar todas las ventajas que el sistema superintensivo brinda.

1. Objetivos:

El objetivo de todo proyecto frutal es la producción de fruta con un rendimiento y calidad anual que cumplan con las expectativas técnico-económicas fijadas. Sin embargo el desarrollo del huerto tiene que cumplir con una serie de etapas conducentes a preparar al sistema hacia una producción plena y estable en el tiempo. Una vez alcanzada la etapa de plena producción los aspectos de rendimiento y estabilidad anual de éste, constituyen un aspecto que debe ser considerado dentro de un plan estratégico de manejo integral.

2. Descripción de la fisiología productiva:

Luego de establecer el huerto y durante los primeros 12 meses, los manejos agronómicos están orientados a alcanzar un volumen de copa y raíces capaces de sustentar fisiológicamente una determinada masa frutal. A medida que el sistema va pasando de un estado juvenil hacia uno productivamente activo, se privilegia el crecimiento vegetativo frente al netamente productivo. Una vez iniciado el estado productivo (evento que ocurre desde el segundo o tercer año en adelante en el caso del sistema superintensivo), un punto crítico que afecta directamente al rendimiento tanto cuantitativo como cualitativo, se refiere a la calidad de la floración y su capacidad para generar las estructuras conducentes al desarrollo de los tejidos anexos al embrión (objetivo principal de la planta desde el punto de vista evolutivo). El desarrollo y crecimiento de las distintas partes que componen el fruto deben ser apoyadas por el **sistema fotosintético** (elaborando azúcares), **radicular** (absorbiendo agua y nutrientes) y **conductivo** (transportando agua, nutrientes, fotosintatos y hormonas), los que trabajan en forma sincronizada y modulada hormonalmente. De esta forma, al final de esta etapa una determinada masa frutal es producida y exportada del sistema frutal, la que en cierta forma debe ser restituida oportunamente como aportes nutricionales y/o hormonales por vía foliar y radical.

Objetivos de acuerdo al estado de desarrollo:

- I. Año 1: Estímulo de crecimiento vegetativo con abundante entrega de nutrientes y agua.
- II. Año 2: Disminución de la tasa de crecimiento vegetativo, racionalizando los aportes nutricionales e hídricos.
- III. Año 2 y 3 en adelante: Equilibrio de la producción y del crecimiento de renuevos, suministrando nutricionalmente sólo lo extraído del huerto y el crecimiento de los nuevos centros productivos.

Las especies de hoja perenne a diferencia de las de hoja caduca, no presentan etapas de crecimiento anuales claras, debido a que el ciclo de vida de sus hojas sobrepasa a más de una temporada. Esto permite que los flujos de crecimiento vegetativos se traslapen con los productivos y que no haya un estado de latencia propiamente tal con ausencia de hojas.

En el caso del olivo al ser una especie de hoja persistente, los eventos que ocurren en la copa son sincronizados, es decir, el desarrollo y crecimiento de los brotes son simultáneos a los de floración-cuaja, y existen tres etapas por las que debe pasar una yema para constituir una flor, estas son **la inducción, la evocación y la diferenciación floral**, las que se siguen en forma sucesiva e individual.

La primera etapa que corresponde a la **inducción** ocurre durante el verano. La inducción comienza aproximadamente en el mes de enero y determina el potencial de diferenciación floral de las yemas. La inducción del olivo corresponde a lo que sucede en la mayoría de las especies frutales, y que depende principalmente de un factor endógeno y del estado de desarrollo y maduración del árbol.

La segunda etapa corresponde a la **evocación** floral, éste es un umbral en el cual el tejido inducido puede o no definirse para la diferenciación a una estructura floral, de este modo **una yema que fue inducida a floral, puede involucionar a una yema vegetativa**. Factores exógenos, ya sea ambientales o inducidos **por manejos agronómicos o accidentales**, pueden influir negativamente en el resultado de la inducción floral y en el posterior éxito de la diferenciación floral. (*La inducción comienza aproximadamente en el mes de enero*).

* Al leer este artículo debe tenerse en cuenta que las fechas están referidas al Hemisferio Sur. La diferencia entre fechas del Hemisferio Sur y del Hemisferio Norte es de 6 meses.

Etapas de periodo de floración:

I. Inducción, señal que indica a la planta la formación de yemas florales, está determinada por factores endógenos.

II. Evocación, umbral de definición de la yema a floral o vegetativa, depende de factores bióticos y abióticos.

III. Diferenciación floral, evolución de las estructuras vegetativas a florales, determinada por la energía necesaria para desarrollar este proceso.

La tercera etapa de desarrollo, es la **diferenciación** de la yema floral, en este momento las células indiferenciadas comienzan a agruparse y especializarse en tejidos con funciones específicas, generando las distintas estructuras reproductivas.



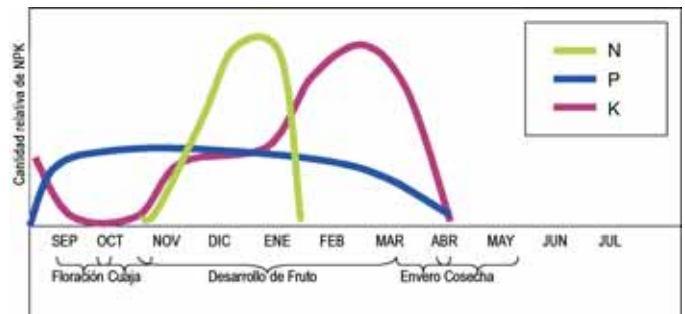
(Foto: Ramilla correctamente inducida, evocada y diferenciada floralmente de un sistema frutal equilibrado).

3. Estrategias productivas:

Debido a que la capacidad de respuesta de la yema dependerá del historial productivo y de manejo del huerto, el cual se expresa en las tasa de crecimiento y desarrollo del brote durante el año, **el potencial de fructificación del año siguiente estará afectado por el estado nutricional de la yema al momento de producirse tanto la inducción como la evocación floral**. De esta forma, la yema en desarrollo debe alcanzar un estado de maduración que le permita estar susceptible a la inducción, **con relaciones C/N² de al menos 15 en el análisis foliar** lo que asegura un buen nivel de yemas evocadas. Si el huerto se encuentra en sus primeros años de vida, el principal objetivo en este periodo ha sido potenciar el crecimiento y desarrollo vegetativo, proceso que se caracteriza por tener una relación C/N baja (C/N inferior a 12), es decir, todo lo que estimule el crecimiento irá en desmedro de la fructificación.

Debido a lo anterior, se debe realizar un quiebre fuerte y profundo para cambiar los polos de desarrollo, **lo cual se consigue** bloqueando momentáneamente todo tipo de crecimiento vegetativo ya sea tanto aéreo como radical (restricción hídrica, nutricional u otro tipo de estrés). Por este motivo es necesario realizar todos los manejos agronómicos tendientes a minimizar la vigori-

zación del sistema, siguiendo las curvas de necesidades de nutrientes de acuerdo a la figura 1. Muy importante también es el agua de riego a aplicar, el cual corresponde a la cantidad necesaria para mantener el volumen de raíces estable, una vez que comienza la brotación de primavera se inicia un ciclo de riegos en aumento conforme al requerimiento hídrico correspondiente, el cual continuará hasta el 15 de enero momento en el cual se comenzará con la restricción hídrica.

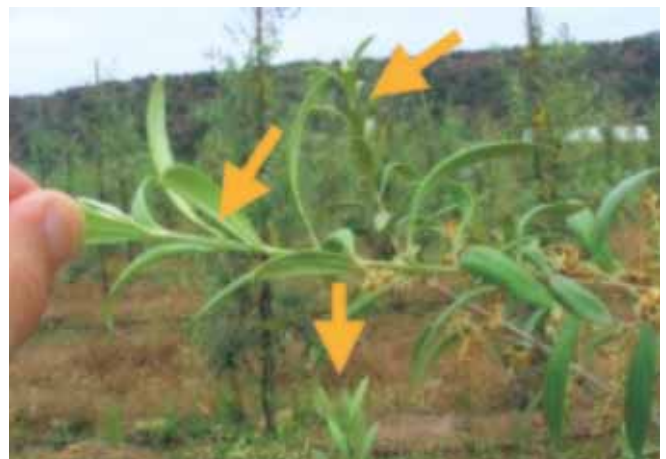


(Figura 1: Cantidades relativas de aportes de NPK en la nutrición tipo de un huerto de olivos en un sistema superintensivo según época del año y estado fenológico).

Es conveniente también apoyar la floración con bioestimulantes a bases de calcio-boro, en donde el calcio juega un papel importante en la división celular y en mantener las estructuras florales viables por mayor tiempo, mientras que el boro contribuye a mantener el tubo polínico y a mantener permeable el estigma a éste.

Cambio hacia un enfoque productivo:

Detener el crecimiento vegetativo, suspendiendo los aportes nitrogenados a mediados del verano en adelante y realizar una restricción inmediatamente iniciado el envero (pinta) y/o conjuntamente desde el inicio de la cosecha. Como indicadores se pueden utilizar aspectos visuales deseables como la presencia de brotes con 12 pares de hojas formados antes de 1° de enero, la ausencia de nueva brotación y químicos una relación C/N superior a 15 en el análisis foliar.



(Foto: Brotación de yemas vegetativas coincidentes con floración-cuaja).

En postcuaja se debe comenzar con una nutrición nitrogenada racional que aporte los requerimientos necesarios para sostener la masa foliar, radicular y la división celular en el fruto, ramillas y nuevos crecimientos radicales. En las primeras etapas de desarrollo del fruto la competencia como sumidero de nutrientes es similar entre fruto y brotes. Si en este periodo se exagera con los aportes de nitrógeno esta competencia se desequilibrará a favor del crecimiento vegetativo, provocando el colapso de las estructuras conductoras del fruto y su abscisión. La acumulación de N-amoniaco en las estructuras florales, puede conducir al aborto de estas estructuras, incluyendo el daño de los raquis florales y frutales, con la correspondiente caída en la productividad. De esta forma no son recomendados los aportes nitrogenados hasta después de cuaja.



(Foto: Necrosis del raquis por intoxicación nitrogenada amoniaco, el que puede confundirse con Botritis.)

La utilización de restricciones hídricas para fomentar la inducción-evocación floral debe ser acompañada de aporte de potasio foliar, el cual tiene como objetivo el compensar a nivel estromático el diferencial osmótico de la célula en sequía. Los aportes de potasio contribuyen también a aumentar y movilizar cadenas carbonadas que nutrirán las yemas, aumentando la tendencia a que se desarrollen en yemas florales.

Además se debe incorporar osmoprotectores (ácidos orgánicos hidrofílicos), elementos que se pueden encontrar en formulaciones basadas en extractos de algas u otros extractos vegetales.

4. Conclusiones:

En los primeros años de vida del olivar, es necesario incrementar rápidamente el volumen de copa que permita sostener una producción estable en el tiempo. Es esta inercia la que contribuye a disminuir la capacidad de la planta para generar yemas florales con la mayor potencialidad posible, y así terminar en una mayor cantidad de frutos.

Es por ello, que aunque se puede expresar una buena floración, ésta no se traduce en la producción de fruto, ya que las cadenas carbonadas obtenidas en la fotosíntesis han sido utilizadas en demasía en estructuras tales como chupones y hojas parásitas.

En toda especie frutal el quiebre de estado vegetativo a productivo es complicado, mas aún en especies de hoja persistente como es el olivo, ya que los eventos son secuenciales (Figura 2).

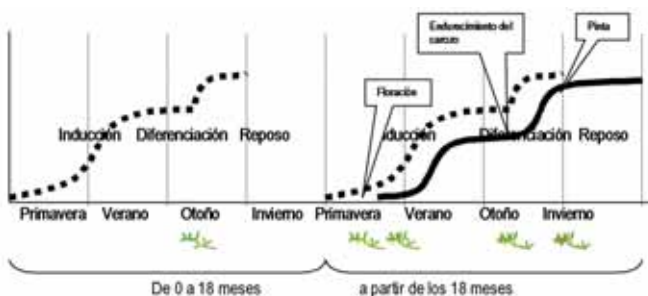
Para obtener una buena primera producción y asegurar las siguientes, es necesario desacelerar y mas aún frenar, el crecimiento vegetativo desde los primeros días de enero de la temporada anterior, manejando las herramientas básicas del sistema que son el uso eficiente de agua y de la nutrición, privilegiando la nutrición carbonada, hacia reserva, no a ser utilizada en elementos estructurales, lo que se genera haciendo los siguientes manejos dependiendo de la edad de los árboles:

A: Árbol sin fruta, hasta 18 meses de edad:

1. Privilegiar los aportes nitrogenados hasta los 18 meses desde plantación.
2. Aportar agua de riego maximizando el estatus hídrico de la planta y evitando la saturación de la zona de raíces activas.
3. Realizar una nutrición foliar para maximizar el flujo de azúcares hacia los polos de crecimiento (principalmente potasio y cinc).

B: Árbol con fruta, más de 18 meses de edad:

1. Restringir los aportes nitrogenados, desde mediados de primavera hasta que la cuaja se haya determinado (detención del aborto), exceptuando el primer año.
2. Dejar de regar desde pinta y/o inicio de cosecha, sólo reponer agua para mantener la vitalidad radical.
3. Realizar una nutrición foliar y radical potásica desde que el carozo se ha endurecido hasta los inicios de la restricción hídrica. ●



(Figura 2: Esquema de crecimiento y desarrollo del olivo).

Alberto Ormazabal Araya
Ing. Agrónomo PUC.

Máximo Gálvez Ahumada
Ing. Agrónomo M.Sc. PUC.



La Pasión Agrícola de Alfonso Swett

A través de su eslogan “berries a todo el mundo, todos los días”, ha consolidado su negocio a nivel mundial. Tiene filiales de producción en Chile, México y Brasil y exporta a EEUU, Canadá, Inglaterra, España, Italia, Japón y Taiwán.

Durante el año 2004, Alfonso Swett andaba en busca de tierras adecuadas para comenzar su nuevo negocio: El de aceite de oliva, que quedó materializado en diciembre del año pasado, cuando compró 1.400 ha. en el valle de Marchigue, a 60 km de Santa Cruz.

Es la agricultura donde este empresario tiene un afán especial: encontrar especies que además de servir como negocio rentable, entreguen un valor agregado a sus consumidores: estimular una vida más saludable. En el caso del aceite de oliva, “porque éste es un producto que ayuda a la salud. Regula el colesterol, bajando el malo (LDL) y subiendo el bueno (HDL), a la vez que su consumo está en aumento”.

En su proyecto de olivos, Swett ha potenciado el moderno sistema superintensivo que permite triplicar las plantaciones tradicionales por hectárea, y que unido al tamaño de terreno, transformarían a su empresa en la número uno en la producción de aceite de oliva en el mundo bajo este sistema.

En todo caso este mismo leit motiv fue el que terminó por convencer al empresario en involucrarse en el negocio de berries, en Hortifrut una de las top tres en la comercialización de este producto, conocido por sus antioxidantes naturales.

A través de su eslogan “berries a todo el mundo, todos los días”, ha consolidado su negocio a nivel mundial. Tiene filiales de producción en Chile, México y Brasil y exporta a EEUU, Canadá, Inglaterra, España, Italia, Japón y Taiwán.

Alfonso Swett cabeza del Holding Costanera S.A.C.I. que agrupa a Forus S.A. representante de 15 marcas de vestuario y calzado, inmobiliario Costanera S.A., además de ser accionista de Elecmetal, Cristalerías Chile, Quemchi, Megavisión y Viña Santa Rita.

El “Chip” de Alfonso Swett en su carrera nunca lo ha traicionado esta vez. Siguiendo su intuición y la tendencia mundial que indica que las personas están consumiendo

“Es decir, hemos montado el proyecto con el expertise del mundo en tierras chilenas, y coordinado por gente que en Chile ya ha tenido éxito en este tipo de rubros”.

cada vez más la dieta mediterránea, comenzó a estudiar el rubro del aceite de oliva en el mundo.

Paralelamente en su recorrido por Chile descubrió el predio preciso: 1.000 hectáreas en Santa Cruz provincia de Colchagua Sexta Región. Y aunque en el proyecto original Alfonso Swett estimó que 500 hectáreas eran una buena cifra para comenzar su nuevo negocio, al poco tiempo, entusiasmado con la industria, cambió radicalmente de opinión: Duplicó su apuesta.

“Hoy cualquier proyecto de olivos debe estar apuntado a la exportación”.

En un comienzo sus dardos apuntaban al mercado estadounidense, estimulado sobre todo porque fue la propia administración de alimentos y fármacos de Estados Unidos (FDA) la que el año pasado aconsejó a los ciudadanos consumir dos cucharadas soperas de este aceite al día, porque es percibido como un alimento cardiosaludable. Sus mercados objetivos,

eso sí, también incluyen a Canadá y a los países asiáticos; y en el largo plazo pretenden llegar a Europa.

Entrevistamos a D. Alfonso Andrés Swett Opazo, Gerente General de la división agrícola Valle de Olivos.

¿Puede describir la historia y las actividades de su empresa?

La historia agrícola de la división agrícola del Holding Costanera se inicia en el año 74 con la compra de un campo en Osorno destinado a la producción de carne bovina. Posteriormente el grupo entra en el área vitivinícola a finales de los 80, con la adquisición junto el grupo Claro de la Viña Santa Rita, momento en el cual el sector tiene un crecimiento explosivo pues es el primer producto agroindustrial que se enfoca a los mercados internacionales, por lo que nos da una visión comercial hacia el sector internacional de este mundo globalizado. Hoy nos ha permitido esa visión, producir distintos

productos como carne, berrys, vino, por ejemplo, comercializamos el 30% de los berrys del mercado USA de manera directa.

Con respecto al proyecto agrícola de estas 1.000 ha., lo que hemos hecho ha sido asociarnos y en definitiva trabajar con las personas y empresas que tienen más experiencia en este área. Para ello ha sido fundamental la participación de nuestro gerente de operaciones agrícola que es reconocido en el sector como un gran motor que sacó adelante todo el tema de Viña Santa Rita, en suelos hemos contratado al mejor asesor del mundo, en planta hemos contado con todo el apoyo y la colaboración de Agromillora, en el tema de riego hemos implementado tecnología israelita que creemos que son los mejores en ese ámbito. Es decir, hemos montado el proyecto con el expertise del mundo en tierras chilenas, y coordinado por gente que en Chile ya ha tenido éxito en este tipo de rubros.



Panorámica de 1.000 hectáreas plantadas en Superintensivo.

”podremos competir con los productores europeos, pero en una primera etapa no es la idea aun así ello nos da una ventaja importante con respecto a Europa“.



Detalle de Plantación.

¿Cuándo y por qué os interesasteis por las aceitunas por primera vez?

Nuestro interés nace en el año 2002, dado fundamentalmente por la creciente demanda que existe en los distintos mercados a nivel mundial de consumidores, por 2 factores, por un lado por el interés de la vida más sana y por otro lado por la penetración de la dieta mediterránea, esa creciente demanda en otros países, le es difícil a Europa abastecerla, y como además las condiciones fitosanitarias, estratégicas, comerciales (tratado de libre comercio con distintos países del mundo) hacen que Chile tenga muchas oportunidades en este mercado tan tremendo que se va a producir.

¿Cuáles son las futuras metas de Valle de Olivos?

Nuestras metas a corto plazo son llegar a 1.000 ha. en los próximos 18 meses y ya estamos evaluando la plantación de 1.000 ha. adicionales en otros predios, y básicamente las futuras metas son penetrar el mercado americano a través de nuestras cadenas de comercialización, combinando marcas que ya tenemos establecidas y otras nuevas, penetrar el mercado asiático en una segunda etapa y como tercera etapa comercial intentaremos abastecer el mercado europeo.

¿Qué opina de un cultivo de olivos mecanizado de gran densidad como una alternativa viable para la producción de aceite de oliva?

Es una forma de hacer crecer la oferta en base al incremento que va a haber de la demanda, hasta el momento todo indica que es una tremenda alternativa y que en un mercado en el que va a ser muy importante el desarrollo de marketing y comercial, se vuelve muy importante tener bajos costos de producción.

¿Piensa que con este sistema podrán competir los productores de Chile con los productores europeos?

Por supuesto que podremos competir con los productores europeos, pero en una primera etapa no es la idea aun así ello nos da una ventaja importante con respecto a Europa.

¿Cuál es su opinión con relación al futuro de la industria del aceite de oliva en Chile?

Lo veo muy auspicioso, porque en Chile, a diferencia de otras agroindustrias chilenas se están planteando megaproyectos, a cargo de grandes grupos empresariales que han demostrado tener éxito en otros rubros agroindustriales en mercados internacionales, por lo que a las condiciones o ventajas agronómicas, climáticas, comerciales, ya implementadas en Chile, se suma un grupo empresarial con mucha experiencia y que está dispuesto a trabajar en conjunto para aunar experiencias y conseguir ser productor como país importante a nivel mundial, tal y como lo ha demostrado en otras áreas y otros mercados.

¿Está involucrado en la industria vitivinícola? ¿Piensa que hay semejanzas entre el vino y el aceite de oliva?

Son distintos y sin embargo hay algunas experiencias que nos son muy útiles, tienen semejanzas en el conocimiento que nos ha entregado para desarrollar el proyecto, son productos que están en posicionamientos distintos, por lo tanto creo que la experiencia de Chile en la industria vitivinícola nos da confianza para el desarrollo de la producción olivícola.

¿Qué piensa de la calidad del aceite de oliva de Chile?

Creo que los últimos concursos hablan por sí solos de la calidad del aceite de oliva chileno. ●

MATERIAL PARA ATAR



Ctra. Barcelona, 13-15 • P.I. Sant Pere Molanta • Tel. 93 892 31 61 • Fax 93 818 18 03 • 08720 Vilafranca del Penedès
C. Clascar, 25 • Tel. 93 890 00 59 • Fax 93 817 01 31 • 08720 Vilafranca del Penedès



MAQUINARIA

Atadora MAX HT-B (cinta plástica)

Atadora MXX HR-F (para grapar y cortar hilo de macarrón)

Grapadoras SIMES (diferentes modelos y medidas de grapa)



Tenemos casi todos los tipos y medidas de grapas, y en caso de no tener las que usted necesita, se las buscamos



Existen también todos los recambios para las máquinas que comercializamos. SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIONES.



ACCESORIOS Y LIGADURAS

Cintas para máquinas tipo tomatera; alambre plastificado; rafia sintética negra y blanca; cordel de polipropileno; cordel pita; tubo macarrón (rollos de 2,5-3 kg y bolas), macarrón ECO (rollos de 4 kg, bolas y bolsas de 1 kg), macarrón PVC (rollos de 4 kg, bolas y bolsas de 1 kg); cinta de ropa; cinturón para ovillos; cañas bambú medidas: 90 mm, grueso 6-8 y 8-10; 106 mm, grueso 6-8 y 8-10; 122 mm, grueso 8-10.



Chile en pleno despegue

Agrupados en ChileOliva, los productores de este rincón de Sudamérica trabajan para posicionar el aceite de oliva chileno en el mundo. Las exportaciones van en alza, igual que los premios que ha obtenido la industria en los más importantes concursos internacionales.



Hace un año partieron con 22, pero ya son 29 y otros 10 esperan su pronta incorporación. ChileOliva -asociación que agrupa a los productores nacionales- suma y suma socios. Actualmente representan el 80% de la superficie plantada y el 100% de la oferta exportadora nacional. Un crecimiento rápido, tanto como el de la industria olivícola chilena que en unos diez años se ha transformado en uno de los sectores con mayor proyección de la agroindustria de ese país.

El año pasado los principales productores se unieron para formar ChileOliva, una agrupación que tiene como fin posicionar el aceite de oliva chileno en Chile y el mundo. Una tarea nada fácil, teniendo en cuenta que hace quince años nadie en Chile hubiera pensado que podrían exportar este producto, como aseguran los mismos productores.

Corrían los años 90 y Chile destacaba en el mundo con sus vinos y frutas. Sin embargo, la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios llevó a los organismos de gobierno y privados a promover el surgimiento de nuevos productos. Fue así como las pocas empresas olivícolas existentes y otros tantos emprendedores impulsaron el desarrollo de la industria olivícola, llevando a Chile tecnología de punta y las mejores variedades europeas, las que se adaptaron a la perfección al clima y suelo chileno.

“No sabíamos lo buenos que éramos hasta que nos comparamos con los mejores aceites del mundo y comenzamos a ganar los más prestigiosos concursos internacionales. Ahí descubrimos que teníamos un nuevo tesoro”, explicó José Mingo, Presidente de ChileOliva.

“En la cosecha 2005, Chile produjo 1.800 toneladas de aceite de oliva extra virgen de primer nivel, parte del cual salió con destino a diferentes mercados del mundo. Las exportaciones chilenas han tenido un crecimiento exponencial en los últimos cuatro años”.



España, Italia y Estados Unidos son algunas de las naciones que empezaron a premiar la calidad de este producto. Ya no cabía duda alguna, el aceite de oliva chileno llegaba para quedarse.

Hoy hay cerca de 5 mil hectáreas plantadas y otros tantos proyectos de inversión en proceso, los que hacen pensar que para 2010, la superficie total de olivos superará las 10 mil hectáreas. No por nada, las autoridades agrícolas chilenas han mostrado un especial interés por el desarrollo de esta industria, que en el mediano plazo podría transformarse en otra estrella de sus exportaciones.

El año pasado, el entonces ministro de Agricultura, Jaime Campos, recibió el proyecto de ley marco que presentó ChileOliva para crear una normativa que regule desde la plantación hasta el etiquetado de este producto, de manera de conservar la calidad que ha caracterizado al aceite de oliva producido en Chile.

El proyecto, actualmente en evaluación por parte de las nuevas autoridades que asumieron con la Presidenta Michelle Bachelet, se sumó a la creación de la Comisión Olivícola Nacional, un ente público privado que impulsa el desarrollo del sector, bajo los parámetros de calidad de lo han caracterizado.

Y es que los empresarios chilenos se han concentrado en vender un muy buen producto, bajo la premisa de que su nivel de desarrollo no les permite competir en volumen, sino que en calidad. Los huertos chilenos se ubican principalmente en el borde costero interior y algunos valles interiores, que permiten un alto rendimiento y calidad de materia prima, apta para la producción de un excelente aceite de oliva extra virgen. Es en esta categoría, y sólo en esta, donde se concentra la producción nacional.

Al compromiso de los empresarios colabora también la geografía de este país que se encuentra protegido por barreras naturales -Desierto de Atacama, Cordillera de Los Andes, Océano Pacífico e Hielos eternos del Sur- que lo transforman en un paraíso fitosanitario, donde los olivos crecen en soleados valles, con un clima similar al de la cuenca del Mediterráneo.

En la cosecha 2005, Chile produjo 1.800 toneladas de aceite de oliva extra virgen de primer nivel, parte del cual salió con destino a diferentes mercados del mundo. Las exportaciones chilenas han tenido un crecimiento exponencial en los últimos cuatro años. El año pasado el incremento fue de un 286% respecto al 2004, y los destinos más importantes fueron Estados Unidos, seguido de

España y Brasil, mercados muy importantes que seguirán trabajando este año por medio de campañas de promoción y participación en ferias.

Pese al optimismo por los envíos al extranjero, el consumo per cápita en Chile es aún muy bajo. A diferencia de los países del mediterráneo, los chilenos, en promedio, no superan los 200 gramos anuales. De hecho, la producción nacional, aunque pequeña, supera en más de cuatro veces el consumo interno, por lo que otro de los objetivos de ChileOliva es promover las bondades del aceite de oliva en su país. Para eso, está realizando una fuerte campaña de uso y consumo de aceite de oliva, que tiene por objeto cautivar a los propios chilenos con su aceite.

Pero eso no es todo. Dentro de los proyectos de ChileOliva para este año está el desarrollo de una investigación que determine cuáles son las mejores zonas para producir las diferentes variedades, material que permitirá definir políticas concretas para las plantaciones anunciadas por diferentes empresarios que han apostado por esta industria. Un sector que levanta el vuelo, para llegar el Bicentenario de Chile en 2010 como una de las estrellas de la agroindustria nacional. ●

Elvio Olave: La historia de su aceite orgánico



“Chile para ser líder debe tener en el menor plazo posible una superficie superior a 40.000 hectáreas”.

A pesar de los premios y reconocimiento, colocar un litro de aceite en el exterior no ha sido fácil por las sobretasas y ausencia de una imagen del país. Hace tiempo que Elvio Olave viene de vuelta. Un fenomenal estrés a fines de los '90 lo obligó a repensar su forma de enfocar los negocios y decidió tomar un poco de distancia.

En cinco años una docena de reconocimientos a nivel internacional y su consagración como “hacedor” de uno de los mejores aceites de olivas extra virgen del mundo, Olave es uno de los productores con mayor números de coronas y merecedor del título de mejor aceite de oliva orgánico del mundo, según la “biblia” de los aceiteros, guía L'extravergine 2006.

El gusto por los olivos le viene porque carga consigo la herencia de agricultores viñateros de la Rioja española. Su familia, recuerda, por generaciones ha tenido y ha mantenido la tradición incluso después de su arribo a Chile a mediados del siglo XX.

Tengo 3 años en el mercado norteamericano, en la costa este, y ha sido lento y largo. Uno necesita estar años instalado en EEUU, para transformarse en un proveedor confiable. Pero ya logramos penetrar 85 supermercados de delicatessen en EEUU. (Ahí la botella de litro la coloca en US\$11 FOB). Además Olave tiene presencia en México, Japón, Venezuela, Colombia, Perú y Canadá y está dando algunos aprontes con Inglaterra, Bélgica y Alemania.

¿Puede describir la historia y las actividades de su empresa?

Empresa agrícola que se inició en los años 80 ligada a la industria de la producción del vino, ha tenido una labor industrial importante y en paralelo con una actividad agrícola importante, esos son nuestros pilares valores fundamentales para haber tenido la fuerza para iniciarme en la industria del aceite de oliva, negocio en el cual estoy encantado, sobre todo porque me he llevado una grata sorpresa cualitativa con los aceites en Chile.

La empresa tiene 55 personas de plantilla, mantenemos una plantilla eventual a 150 temporeros en distintas actividades durante el año y nuestras plantaciones son hoy 210 ha. en el sector de Cholqui, Región Metropolitana de las cuales el 80% están en producción, de las que sacamos 300 mil litros de aceite siendo 1/3 arbequina, 1/3 frantoio, 1/6 lechino 1/6 coratina, tenemos una planta que es capaz de procesar 60 tn. diarias, guardamos nuestro aceite en nuestra propia bodega y embotellamos en una línea semi-automática en botellas desde 250 cc hasta 1 litro y no vendemos aceite a granel, se vende todo con marca propia. 70% en mercado nacional y 30% se exporta. Esta proporción esperamos revertirla en los próximos años ya que nuestro proyecto no puede estar basado en las ventas de mercado interno, tiene que estar, pensamos, en exportar.

¿Qué otros productos producís y cuál es su área?

Hoy día estamos bien plantados en el área de producción de vinos, de producción de aceite y de producción de zumos de uva.

¿Cuándo y por qué os interesasteis por la producción de aceite por primera vez?

Nos interesamos por primera vez en el tema olivícola alrededor del año 94, en el cual, a raíz de lo expresado anteriormente sobre la capacidad técnica en el área de producción de fruta, de producción vitivinícola y de producción de zumos, iniciarnos en la producción de aceite de oliva no nos era extraño, y si en Chile sí se producía vino y se producía fruta, ambos de alta calidad, por qué no se iba a poder producir aceite de calidad. Además en Chile no se producía aceite y a mí siempre me ha gustado incursionar en cosas nuevas para diferenciarnos del resto. Creo también que Chile tiene ventajas comparativas por costo de suelo y de mano de obra, especialmente por el costo de la tierra ya que el costo de mano de obra, teniendo en cuenta los niveles de crecimiento del país, es algo que cada vez va a ser más alto, hoy es

“Creo que Chile tienen una buena imagen de país productor de alimentos y en los mercados, el aceite ha tenido un reconocimiento a nivel mundial por su calidad”.

más cara que antes aunque menos que en Europa.

¿Cuáles son las futuras metas de Vallegrande?

Las metas de Vallegrande en el tema de aceite son desarrollar el área comercial tanto como se pueda, y abastecerse de materia prima fundamentalmente propia (autoabastecimiento), aunque mientras eso no sea suficiente, compraremos fruta de terceros. Con ese planteamiento, tenemos previsto ampliar en 200 ha. más nuestra superficie plantada.

¿Como productor de aceite de oliva ORGÁNICO, qué inconvenientes y ventajas principales puede destacar, tanto a nivel agronómico como a nivel comercial?

Producir aceite de oliva orgánico a nivel agronómico tiene costos superiores fundamentalmente por control de malezas, por manejo de fertilización y por control de enfermedades, que en la a.o. son de posibilidades más limitadas y empleas mayores recursos económicos. No obstante a nivel comercial tienes unas ventajas importantes pues el mercado de productos orgánicos está creciendo a tasas importantes.

Tiene muchos contactos en la industria de Alimentos por todo el mundo, y especialmente en USA. Precisamente ahora, USA es el

mayor importador de aceite de oliva. ¿Qué opinión le merece USA como un importador a largo plazo en comparación con otros mercados?

Creo que USA es el principal objetivo de todos los productores chilenos y del mundo. El consumo de aceite de USA está en valores de importancia, mucho más altos que los de Chile, y dada la calidad de nuestros aceites, el poder adquisitivo de los consumidores, está en niveles de importación muy altos. Es un país para los chilenos difícil de penetrar pues Chile no tiene historia olivícola y el desarrollo ha sido lento pero ya está empezando a andar a tomar una cierta frecuencia de pedidos siendo mayores cada año y afortunadamente ha ido creciendo en consonancia con el incremento en la producción de las plantaciones nuestras, que si bien a nivel comercial es lento y no te permite actuar con la agresividad que determinados mercados requieren y que necesitan los departamentos comerciales, sí nos ha permitido compaginarlo con nuestras producciones.

¿Piensa que con este sistema podrán competir los productores de Chile con los productores europeos?

Creo que Chile tiene una buena imagen de país productor de alimentos y en los mercados, el aceite ha tenido un reconocimiento a nivel mundial por su calidad y eso es un aval grande el hecho de que los premios que ha sacado no sólo Olave sino los otros productores, hace que nos miren con respeto los otros países del mundo y eso va a hacer que podamos competir.

¿El hecho de ser uno de los aceites chilenos más premiados, incluso haber sido recientemente reconocido el mejor orgánico del mundo, le ha abierto muchas puertas comerciales?

El hecho de sacar premios es un gran aval comercial porque cuando no tienes historia, empezar a contar tu propia historia es difícil y debes avalarte y apoyarte en los reconocimientos que has tenido, especialmente en el exterior.

”Los aceites que he probado de Chile me parecen excelentes y ello confirma mi impresión de que Chile tiene un gran potencial en la producción de aceite de primerísima calidad“.



Cosecha de Arbequina i-18 de 30 meses de edad.

¿Cuál es su opinión con relación al futuro de la industria del aceite de oliva en Chile?

Veo bien la industria de aceite de oliva en Chile, en la medida que Chile logre pronto tener una cantidad importante de hectáreas, para ser líder debe tener en el mayor corto plazo posible una superficie superior a 40 mil ha., y eso hará que pueda participar en todos los nichos de mercado, no sólo en los gourmet o delicatessen sino también en otros más básicos. Hay que validar a Chile como productor de aceite de oliva y para eso necesitamos superficie, hectáreas.

¿Está involucrado en la industria vitivinícola? ¿Piensa que hay semejanzas entre el vino y el aceite de oliva?

Tiene algunas semejanzas y sobre todo tiene sinergias comerciales. Si vas a vender tu vino, en la misma maleta puedes llevar aceite y así optimizas los costos de comercialización, se aprovecha todo el aparataje comercial. Es importante destacar que el hecho de que en

Chile se estén produciendo buenos aceites, el consumidor está cambiando su hábito de consumo, ya que los nuevos aceites son bastante más gratos que los antiguos aceites, y eso está haciendo que se aumente el consumo, pasando desde los tradicionales 80 gramos a los actuales más de 200, lo cual todavía es muy bajo y tenemos que aspirar a consumo de 1 litro (per capita) igual que sucede en USA pero eso va de la mano del desarrollo agrícola del país, pues si un litro de aceite de semillas o de girasol vale 8 veces menos que el de oliva, mientras la gente no tenga más recursos económicos no podrá pagar un producto tan caro.

¿Qué piensa de la calidad del aceite de oliva de Chile?

El aceite de oliva chileno es muy bueno y no lo digo como chileno, sino como conocedor del producto, y es tan bueno o mejor como los mejores europeos y eso es fruto de que se trata de una industria que está bien fundamentada en cuanto a lo varietal y en cuanto a lo

industrial, los cuales son los pilares fundamentales para poder conseguir un buen producto agroindustrial. Que las industrias trabajen y estén de acuerdo en que los procesos sean los que corresponden, que hayan buenas variedades que produzcan buenos aceites, y eso lo tenemos, pues en Chile cuando se desarrolla la nueva olivicultura vamos a Europa a traer las mejores variedades de España, de Italia y de Grecia y si le sumamos que tenemos un buen clima, el resultante es un aceite de muy buena calidad, de calidad superior. Chile, en todo ha ido de atrás, fue de atrás en el vino, en la fruta, en los salmones, y hoy está yendo de atrás en el aceite y por tanto la única forma de vender, de tener éxito en todo esto es con calidad. Si no hacemos calidad no tenemos ninguna posibilidad pues tenemos que hacer algo que sea calidad-precio mejor que tu competencia, el precio lo puedes tener con costos más bajos pero tenemos que tener calidad. Estamos obligados a tener calidad, el que no lo entienda así no va por buen camino. ●

PREPODADORA ARTICULADA DE DISCOS



Maquinaria
Agrícola
para sus frutales y olivares
Tecnología y seguridad a su servicio

* Máquinas pendientes de patente

RECORTADORA DE OLIVO BAJO



Polígono Industrial La Majadilla, Parc. 2.2
26350 Cenicero (La Rioja)
Tel. Of. 941 454 536 - Taller 941 454 768
Fax 941 454 314
E-mail: info@jumaragricola.es
<http://www.jumaragricola.es>

Bovi



Agrícola Enebro: De Chiloé a Ovalle

El ingeniero José López se apronta a entrar *con todo* en el sector agrícola. Con su silencioso estilo, el dueño de Cultivos Marinos Chiloé ahora apuesta por los olivos.



Panorámica general del campo de Agrícola Enebro.

Dueño de una de las 10 salmoneras más grandes de Chile, Cultivos Marinos Chiloé, su constructora ICOM va a cumplir 30 años en 2006 y ha construido 240 mil metros cuadrados, principalmente en Santiago, (Las Condes y Providencia) y Viña del Mar, además de una pequeña incursión internacional en Santa Cruz, Bolivia.

Según su filosofía: "Todos en la vida tenemos una misión, la mía fue formar la empresa".

"La gente piensa que sólo se pueden hacer cosas teniendo plata y no es así. Yo no heredé ni un peso de nadie". Partió con unos amigos remodelando casas. Su primer trabajo fue el 11 de septiembre de 1973. En 1976 se independizó. Empezó a construir con un socio. Casas primero; departamentos después, hasta que sintió que necesitaba diversificar.

"En todo esto hay que ser perseverante. Los negocios, como todo en la vida". El 2004 exportó unos US\$75 millones. Ya es dueño de 2 empresas en el extranjero que comercializan el producto: Aquagold, en EEUU y San Francisco Trader, en Japón.

El proyecto contempla una primera etapa de plantación de cerca de 194 ha., a desarrollarse durante el año 2006, y se espera llegar a un total de 500 ha. para el año 2008.

Este proyecto apuntará de forma importante al establecimiento de huertos en alta densidad. Para ello, cerca de un 80% de las plantaciones se realizarán bajo un sistema superintensivo (1.666 plantas/ha.), mientras que el 20% restante corresponderán a un sistema intensivo (416 plantas/ha.) y para el cual se utilizarán aquellos sectores con pendiente que resultarían difíciles de cosechar con una máquina cabalgante.

“La comercialización del producto se llevará a cabo bajo la etiqueta de una marca propia, buscando así una integración vertical en la cadena productiva y enfocándose siempre en la obtención de máximo valor agregado”.

Los superintensivos están en marcos de plantación de 4 m por 1,5 m y 4 mts por 1,3 m con las variedades Arbequina (i-18), Arbosana (i-43), Korinenki (i-38). Las plantaciones intensivas están en marcos de 6 m por 4 m con las variedades Frantoio, Leccino y Coratina.

Las principales razones por las que se optó por el sistema superintensivo son la rápida entrada en producción que se logra y la mecanización que se puede dar a la cosecha, evitando la fuerte contratación de mano de obra en épocas de cosecha. Si bien un superintensivo requerirá mayor dedicación durante el año para lograr un correcto manejo de los huertos, permite trabajar con una fuerza laboral más estable.

Esta primera etapa está situada en el sector de Pan de Azúcar de la comuna de Coquimbo, por la ruta 43 entre La Serena y Ovalle. Esta zona se destaca por su excelente clima para la producción casi de todo el año de hortalizas como papas, lechugas, zanahorias, flores etc. Su gran variación entre suelos delgados y profundos, con distintas texturas y con zonas rocosas nos ha obligado a realizar un estudio de suelo exhaustivo con el objeto de poder estructurar un riego acorde con las necesidades que tendrán las plantas, ya sea desde el punto de vista de su necesidad hídrica como de su fertilización óptima. En toda el predio se ha realizado un fuerte trabajo de preparación de suelo rompiendo las capas compactadas con un trabajo de subsolado y posteriormente el

levantamiento de un pequeño camellón para facilitar la infiltración del agua y obtener así un buen prendimiento y un rápido desarrollo de las plantas desde el primer año.

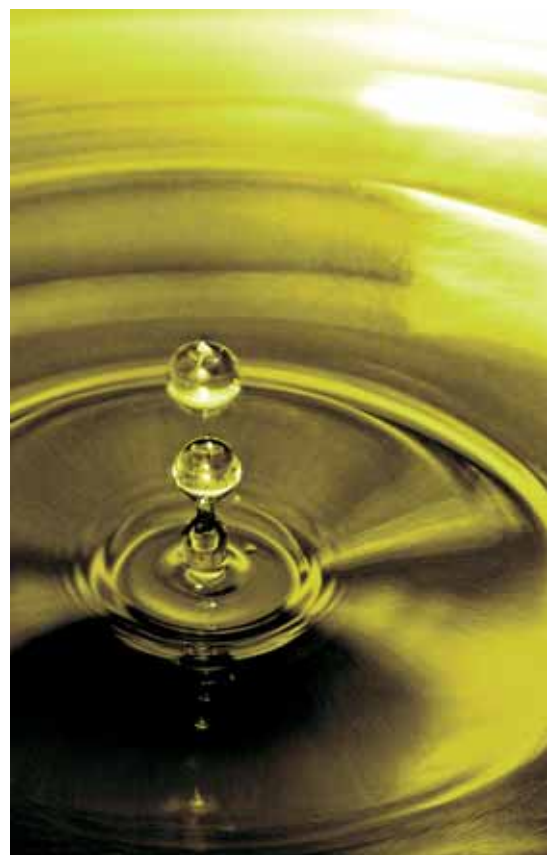
Este valle se caracteriza por una influencia costera media, la que incide en continuas neblinas matinales y la aparición de vientos por las tardes. Es una zona que posee estaciones bien marcadas, con una brusca llegada del Otoño en el mes de marzo, pero a la vez libre del riesgo de heladas, por lo que se espera obtener buenos aceites en términos de calidad organoléptica.

Los trabajos en el predio comenzaron a mediados de diciembre de 2005 y la primera etapa de plantación está proyectada para desarrollarse entre los meses de mayo y septiembre del 2006.

Otro aspecto importante en el desarrollo de este proyecto será la construcción de una almazara propia, la cual deberá entrar en funcionamiento a partir del año 2009.

La comercialización del producto se llevará a cabo bajo la etiqueta de una marca propia, buscando así una integración vertical en la cadena productiva y enfocándose siempre en la obtención de máximo valor agregado.

Estamos muy optimistas en que este proyecto sea uno de los más exitosos en Chile como en el mundo. Estamos convencidos del potencial que tiene el sistema superintensivo y su conveniencia tanto en términos financieros como estratégicos. ●



Agromillora Sur: Fabricando Olivos en Chile



Detalle de las instalaciones en Molina.

“Agromillora Sur comienza importando a Chile las primeras plantas de las mejores variedades de olivo, las cuales son liberadas después de los 24 meses de confinamiento y control fitosanitario establecidos por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)”.

El grupo Agromillora, manteniendo su visionaria vocación de servicio al Sector Frutícola Mundial, establece en 1997 una sucursal de la matriz en la región del Maule, completando el triángulo alimentario formado por Europa, California y Chile.

Agromillora Sur comienza importando a Chile las primeras plantas de las mejores variedades de olivo, las cuales después de los 24 meses de confinamiento y control fitosanitario establecidos por el SAG, dan lugar a las plantas madres de las cuales se realizan los primeros estaquillados para obtener la planta que se comercializará desde 1999.

Además, comienza la construcción de los primeros invernaderos.

9 años después, las plantas madres que se manejan superan los 15.000 ejemplares distribuidos en 3,5 hectáreas de terreno, se producen más de 2 millones de plantas al año, dentro de los Invernaderos de Alto Control Ambiental cuya superficie asciende a 5,5 hectáreas. Más de 80 personas con contrato indefinido hacen posible esa realidad, de las cuales más de la mitad están especializadas en el área Olivícola.

”Para el futuro, o a más corto plazo, para los próximos 9 años, tan sólo pretendemos, muy humildemente, mantener nuestra vocación de servicio y seguir siendo merecedores y depositarios de la confianza de los empresarios chilenos“.

Ello nos ha permitido abastecer, estar abasteciendo y en el futuro, esperamos abastecer a los principales proyectos de producción de aceite de oliva que en el país se han desarrollado.

Desde Copiapó hasta Chillán, desde el secano costero hasta la precordillera, los proyectos que ya han entrado en producción han logrado obtener aceites de gran calidad, la mayoría de ellos en base a Arbequina, una de

las primeras variedades que ingresó al país de la mano de Agromillora.

Como empresa proveedora de planta, Agromillora como grupo y en particular en Chile, ha conseguido entregar al inversionista un producto de 1ª calidad que cumple con 4 importantes ventajas: Calidad genética, Calidad Sanitaria, Óptimo Precio Unitario y Gran Volumen de entrega, todas ellas, condiciones indispensables para atender los proyectos

mencionados, nos han convertido, más que en un vivero, en una *Fábrica de Olivos*.

Para el futuro, o a más corto plazo, para los próximos 9 años, tan sólo pretendemos, muy humildemente, mantener nuestra vocación de servicio y seguir siendo merecedores y depositarios de la confianza de los empresarios chilenos. ●



Instalaciones y Plantel Madre en Molina.

Buenas Perspectivas para el Aceite de Oliva

Los 500 productores de California perciben un mercado en crecimiento.

CHICO, California (24 de junio de 2006). Nos podemos encontrar con Jamie Johansson todos los sábados en el Mercado de Productores Agrícolas de Chico, vendiendo las botellas de aceite de oliva de su Granja Lodestar y ofreciendo trozos de pan embebidos en dicho aceite.

Con cada botella, Johansson, como sus demás compañeros productores de aceite de oliva en California, está aventurándose en un mercado ya establecido, dado que los estadounidenses que les interesa su salud y una alimentación sana cada vez más prefieren el aceite de oliva. Las ventas en EU se han duplicado en la última década y ahora representan un tercio de todos los aceites culinarios de uso doméstico. California, el productor líder en EU, es el novato en esta antigua tradición y representa menos del 1% del mercado mundial, el que dominan los países mediterráneos que han producido aceite durante miles de años. Dado el clima muy propicio de California, se están destinando muchos acres para plantar olivos específicamente para la producción de aceite. Cada año en el estado se añaden aproximadamente cuatro mil acres de huertas de olivos para producir aceite específicamente.

Los productores de California, muchos de ellos vendedores independientes como Johansson, se orientan

a un mercado de alimentos gourmet, ofreciendo pequeñas cantidades de aceite de alta calidad.

California pionera

"Las tendencias alimenticias en el país siempre se iniciaron en California", dijo Johansson, que vende su producto entre 12 y 18 dólares por botella en los mercados de productores agrícolas, almacenes independientes, una sala de degustación en su propia granja, así como también a través de un sitio en internet. Dijo que no era como los aceites suaves y claros producidos en forma masiva que se venden en muchos supermercados. Hasta hace poco tiempo, el aceite de oliva era una forma en que los productores salvaban la fruta que no llegaba a convertirse en aceituna. Pero los avances tecnológicos en la industria vitivinícola redujeron los costos de la cosecha que los productores debían hacer frente. Las máquinas ahora recogen las olivas y las vierten en una red, lo que significa que los productores cosechan sus cultivos por unos 40 dólares la tonelada, en comparación con 350 dólares por tonelada de olivas recogidas a mano.

Si bien los emprendimientos pequeños y orgánicos todavía prefieren la cosecha a mano, la cosecha mecanizada no disminuye la calidad del aceite, dijo Paul Vossen, que estudia el aceite de oliva a través de Extensión

Cooperativa de la Universidad de California en Sonoma.

Si bien hace 20 años eran tan sólo media docena, la industria de aceite de oliva del estado ha crecido hasta alcanzar más de 500 productores, la mayoría de los cuales opera en menos de 30 acres. Dado que son relativamente nuevos en el proceso de fabricación de aceite de oliva, los productores de EU no se sienten atados a métodos tradicionales lo que les permite ser más receptivos a las tecnologías nuevas, dijo Vossen.

Extra virgen

Casi todos los productores de California elaboran un aceite extra virgen -la calidad más alta- el que se obtiene de la primera extracción de las olivas recién recogidas, dijo Vossen. Las calidades más bajas, como "extra suave", se elaboran con olivas más añejas, magulladas o caídas al suelo.

La Administración de Alimentos y Drogas de EU no hace cumplir normas específicas para la denominación de diferentes calidades, y la última vez que EU estableció normas pertinentes al aceite de oliva fue en 1942. En aquel entonces, se usaban palabras como "refinado" y "extra refinado" para describir al aceite, dijo Johansson.

"En California, la calidad es excelente pero la cantidad es poca", dijo.

Direcciones de interés:

Monte Los Olivos:

Avda. Apoquindo 4499
Santiago 02-4760870
ceblen@montelosolivos.cl

Agrícola Vallegrande:

Balmaceda 1500 Isla de Maipo
Santiago 02-8193517
eolaveg@vallegrande.cl

Valle de Olivos:

Avda. Santa María 2880
Santiago 02-3350772
aaswett@forus.cl

Agrícola Enebro:

San Sebastián 2780
Santiago 02-4981705
jpl@cmchile.cl

Chileoliva:

Perez Valenzuela 1098
Santiago 02-2641258
www.chileoliva.com



Con el mismo rigor

Con la misma profesionalidad de siempre. Porque creemos que, siendo líderes en la instalación de grandes y complejas plantas, podemos –cómo no– instalar equipos más pequeños [desde 200 kg./hora] para ofrecer soluciones personalizadas a clientes con necesidades peculiares.

Pieralisi, grandes soluciones, [también] para pequeñas plantas.



PIERALISI
ESPAÑA S.L.

FÁBRICA: Avda. Alcalde Caballero, 69. 50015 ZARAGOZA (España). Tel. 976 46 60 20 - 976 51 53 11
Fax Direc. Admón. y Ventas: 976 73 28 16 - Fax Tec. Post-Venta: 976 51 53 30

DELEGACIÓN SUR: Ctra. Madrid, km. 332,6 - 23009 JAÉN (España) - Tels. 953 28 40 23 - 953 28 08 66 - Fax 953 28 17 15

Nuestra calidad, EL ORIGEN DE TU ÉXITO

Aceite de Arbequina LA BOELLA PREMIUM

- Accésit al mejor aceite de oliva virgen extra español. Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, cosechas 02-03/04-05/05-06.
- Premio a la calidad del Consejo regulador de D.O.P. SIURANA, 02-03/04-05.
- Medalla de oro en la cata de Radioturismo 04-05/05-06.
- Accésit al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra otorgado por Expoliva 2004-2005.



“La calidad de nuestros productos se debe también al riguroso proceso de selección que Agromillora aplica a sus plantas”.

Josep Baiges,
Director Técnico La Boella, España

www.olint.com



Olint

Growing for you.

Olint es una marca registrada de AGROMILLORA.