



Como una alternativa a Thompson Seedless

INIA-G4:

la aventura y desafío de posicionar una nueva variedad de uva

No está fácil hacerse un espacio en el negocio de la uva de mesa, y todo material genético nuevo que arribe tiene que ser único. Esa es la apuesta del programa INIA-Biofrutales y su último lanzamiento: INIA-G4, una variedad blanca con que busca hacerse un espacio entre los posibles recambios de Thompson Seedless.

POR CONSUELO SCHWERTER TÉLLEZ

Hace unos meses atrás, la selección '3.3.142' dejó de llamarse como tal, y hoy todos la conocen como INIA-G4, la nueva alternativa de uva blanca que busca posicionarse como el reemplazo de Thompson Seedless. Desde septiembre pasado, cuando se lanzó comercialmente en la Expo Vid, se ha transformado en una opción varietal que puede cosecharse unos

días antes que la tradicional Thompson, que tantas satisfacciones trajo a la industria vera nacional. Sin embargo, esa no es la única característica positiva de un material que también sobresale por su fácil manejo agronómico, una alta fertilidad, un buen sabor y una vida de poscosecha sobre 45 días.

Lo cierto es que hasta hace un tiempo, Thompson Seedless rei-

naba con tranquilidad en los campos del país. Muy pocos pensaban que sería destronada. Sin embargo, a la 'reina' de las variedades blancas le aparecieron varias 'princesas' dispuestas a hacerla tambalear. La última de ellas aún no ha sido bautizada comercialmente y los atributos mencionados más arriba la convierten en una firme candidata para el reemplazo y también en la que sería la primera uva de mesa blanca de exportación 100% chilena, 'hermana' de las ya lanzadas Maylén (en 2014) y Munay (en 2020).

Fruto del programa de mejoramiento genético INIA-Biofrutales, esta temporada se han conocido los más recientes avances de una uva que hoy está plantada en diferentes zonas del país, desde Vicuña hasta San Vicente, pasando por Calle Larga y La Platina.

"Una de las características que nos ha entusiasmado es su tremenda productividad", subraya la Dra. Cecilia Peppi, investigadora de INIA La Platina a cargo del programa de mejoramiento genético en uva de mesa, sobre unas plantas que requieren de un manejo agronómico mucho más fácil que Thompson. "Requiere de un raleo químico de 5 ppm en floración, que nos ha funcionado bastante bien, pero la idea es simplificarlo aún más. Ahora bien, debemos seguir trabajando en el

"Una de las características que nos ha entusiasmado es su tremenda productividad", subraya la Dra. Cecilia Peppi, investigadora de INIA La Platina.

arreglo de racimo que, indudablemente, es más fácil que Thompson", añade respecto de una uva que alcanza fácilmente calibres de 21 mm y 22 mm. "Cuando la vimos en Vicuña nos decían que los racimos necesitaban muy poca intervención", apunta.

Desde brotación a cosecha pueden pasar aproximadamente 120 días y un poco menos en zonas del norte del país. En parrones adultos el potencial productivo es entre 3.800 cajas/ha y 4.000 cajas/ha. Los responsables del programa sostienen que, realizando todos los manejos en las fechas adecuadas, hay una gran homogeneidad de los racimos, "lo que implica una facilidad al momento de la cosecha y también es fácil para la exportadora que deba decidir en qué tipo de caja pone la uva", apunta Luis Fernández, gerente general de A.N.A. Chile, añadiendo que es una uva que tiene una piel bastante tolerante a la manipulación. "No son muchas las uvas blancas que tienen esta característica", subraya.

Hoy en día es una variedad que está plantada, a modo de ensayo, bajo parrón español y Open Gable. "Para una variedad blanca puesta en Vicuña, con el sol que puede llegar más directamente, Open Gable no es la mejor opción. Ahora bien, en San Vicente, con malla o plástico, la situación es diferente", explica la Dra. Peppi. Por otro lado, es una uva que no presenta partiduras. "Lo vimos con la lluvia que cayó en enero hace unas temporadas y los racimos no sufrieron ningún problema", destaca. "En La Platina estaba bajo plástico, pero en Calle Larga estaba al aire libre y no sufrió con la lluvia", agrega.

En cuanto a los marcos de plantación, en Vicuña INIA-G4 está a una distancia de 3,2 x 1,8, mientras que, en San Vicente, y debido al alto vigor de la variedad, se podría alejar un poco más y plantar

quizás a 3,2 x 2 o incluso a 3,2 x 2,2. Sobre el uso de portainjertos, la investigadora del INIA La Platina sostiene que la elección entre uno u otro dependerá de la zona de producción. Actualmente, la han probado sobre Harmony, Ramsay, Freedom, 110-R y 1103P. “Eso nos va dando una idea de cómo es el comportamiento en cada uno de ellos”, sostiene.

BUEN COMPORTAMIENTO DE POSCOSECHA

Al estar lejos de los potenciales mercados de exportación, la poscosecha asoma como un tema primordial para el programa INIA-Biofrutales. Por ello, es que dentro de los trabajos de investigación han incluido pruebas de almacenaje a 45 y 60 días, comprobando que INIA-G4 no presenta pardeamiento, que es uno de los grandes temas de las variedades blancas.

Los envíos comerciales de prueba se han hecho a EE UU, China y Corea, y este año quieren sumar algunos a Japón. Respecto a su comportamiento en esos mercados, Andrés Valdivieso, gerente comercial de A.N.A. Chile, señala que ha sido bueno, pero aclara que se trata de una variedad que no es de nicho, sino que apunta a mercados más masivos porque sus principales características se encuentran a nivel productivo. Además, el buen comportamiento poscosecha de la variedad auspicia una buena llegada a destino.

Se trata de una uva que tiene ventajas para los productores, para las exportadoras y también para los consumidores. “Es una uva rica de comer”, afirma Fernández, cuyo sabor la posiciona como una uva atractiva para el consumidor final. Además, por su color, es una variedad que podría ser bien aceptada en diferentes mercados.

INCENTIVOS A LA PLANTACIÓN

Desde el día que la variedad fue abierta comercialmente, las 14 empresas que históricamente han

sido parte del programa tienen la primera opción comercial, que la pueden ejercer hasta el 30 de junio de este año. “A su vez, podemos abrirnos en caso de que estas primeras 14 empresas no ejerzan toda su opción comercial”, precisa Andrés Valdivieso.

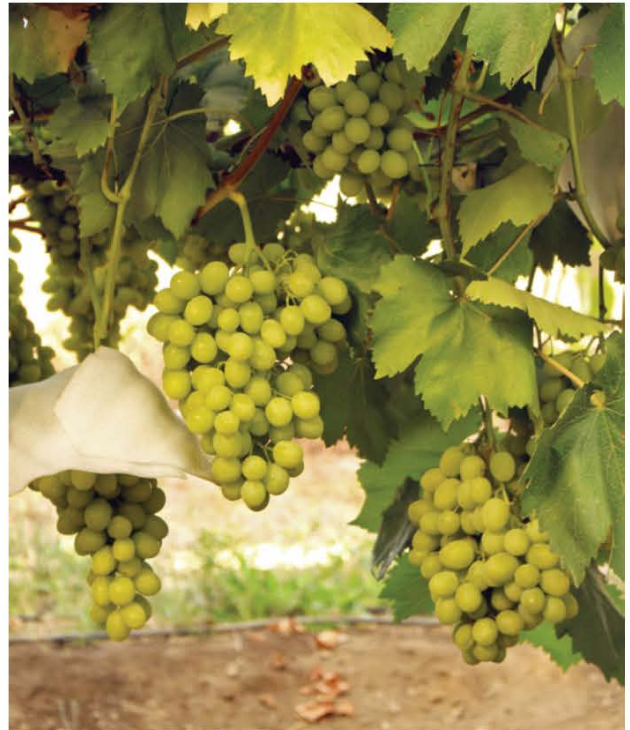
Como toda variedad del programa INIA-Biofrutales, INIA-G4 tiene un ‘royalty’ por planta. Para incentivar su plantación, las primeras 50 hectáreas que se planten tendrán hasta diciembre de 2025 para pagar ese ‘royalty’ por planta. Asimismo, los responsables del licenciamiento de la variedad han establecido un royalty de US\$0,45/caja exportada, con un techo máximo de US\$1.500/ha. Otra alternativa es pagar un ‘fee’ anual fijo por hectárea, de US\$1.250. La opción, que corresponde por cuenta del productor, se elige al momento de la plantación y se mantiene en el tiempo.

A fines de enero INIA-G4 obtuvo su patente provisoria por parte del SAG. Rodrigo Cruzat, gerente del Consorcio Biofrutales, explica que este es el primer trámite para protegerla. “Cuando tienes una propiedad intelectual, haces el trámite y el primer grado de protección que te confiere, en el caso de las variedades, es la protección provisoria. Eso significa que todos los antecedentes que han sido presentados, se consideraron pertinentes”.

La importancia de este hito, es que “desde el punto de vista legal y comercial, ya con la protección provisoria, estás autorizado para salir al mercado, cobrar ‘royalty’, etcétera”, agrega Cruzat. Para lograr la protección definitiva, el SAG debe verificar durante las próximas tres temporadas que la variedad efectivamente expresa en campo los atributos establecidos.

YA SE BUSCA NOMBRE COMERCIAL

Para que un programa de mejoramiento genético saque una variedad al mercado pueden pasar hasta quince años. La etapa del escalamiento es clave para el fu-



Tras la apertura comercial, las catorce empresas que históricamente han sido parte del programa tienen la primera opción comercial sobre INIA-G4.

turo de la variedad en los huertos y luego en los mercados. “Es como su última prueba, todos los errores y pruebas tienen que pasar acá. No podemos experimentar con la industria, hay que hacerlo antes y esa experimentación es costosa no solo en términos económicos, sino en el tiempo que demoras en llegar al mercado”, comparte Cruzat y adelanta que están trabajando en su nombre comercial para comenzar con el levantamiento de la marca. “No todo el mundo está convencido de la importancia de usar nombres comerciales porque suponen un esfuerzo importante por construir esa marca. Es una promesa que uno tiene que cumplir permanentemente, lo que lleva mucho trabajo”.

Pese a esto, Cruzat sostiene que el nombre comercial es clave en situaciones como la saturación de mercados. “Muchos dicen que la uva se vende con o sin nombre comercial, pero cuando los mercados se saturan y hay ‘mucho de mucho’, la única manera de diferenciarte es con calidad. Eso es precisamente lo que hace el nom-

bre comercial, te distingue de la competencia”, sostiene.

Otro aspecto es posicionarla para que los productores las vayan incluyendo en su recambio varietal. “Hay que ser pacientes, sabemos que no va a ser explosivo porque la industria de la uva no pasa por su mejor momento. Ha tenido suficientes problemas de mano de obra, de cambio climático, de logística, entonces va a ir de a poco”, aclara Cruzat.

Si bien hay camino por recorrer, buena parte de este ya está hecho. Aunque hay otras variedades que apuntan como el recambio ‘natural’ de Thompson Seedless, los atributos que INIA-G4 ha expresado en los huertos y en poscosecha la posicionan como una real alternativa de recambio. Actualmente, la industria de la uva de mesa está en una condición de que quien quiera introducir una nueva alternativa varietal, debe ser un material ‘único’. En ese sentido, lo que busca el programa INIA-Biofrutales es eso. Y lo están logrando en poco tiempo. **Ra**