

Semana Económica

Entrevista: "El mercado de China ya se está saturando de uva Red Globe"

Lunes, 27 de Febrero de 2006



Las exportaciones de uva Red Globe a países asiáticos siguen en marcha, pero la empresa El Pedregal ha comenzado a diversificar los destinos. Ricardo Serra, de SE, conversó con el director de la empresa, David Ambrosini, sobre sus proyecciones.

Las exportaciones de uva están creciendo en los últimos años. ¿Cómo ha ido evolucionando la empresa?

El Pedregal (EP) nació en 1996 con un aporte de US\$500,000 de los inversionistas, la mayoría peruanos. Además, contó con préstamos del Banco Wiese. Pero cuando las cosas se pusieron difíciles con la crisis rusa y las dificultades en la agricultura, el banco venció los plazos y la empresa entró en ejecución. Sin embargo, en 1999 el Fondo de Inversiones Stella, administrado por Value Investments SAFI, se incorporó como socio aportando más de US\$1 millón.

Actualmente el capital de la empresa es 72% peruano, 3% estadounidense y 25% chileno.

¿Y cómo evolucionaron los cultivos?

En 1997 se plantaron las primeras 34 hectáreas de uva Thompson Seedless, destinada básicamente a Londres, y 17 hectáreas de uva Red Globe (con pepa), principalmente para Asia. En 1999 se decidió eliminar la uva Thompson Seedless por presentar problemas de baja fructificación, replantando esa superficie con Red Globe.

Actualmente EP tiene 225 hectáreas plantadas con uva Red Globe.

¿El mercado chino sigue siendo atractivo?

La uva peruana ganó su lugar en China, pero este año hay algunos comentarios negativos. Los problemas provienen de algunos agricultores que, a raíz del éxito de la Red Globe, entraron posteriormente, pero con uvas que no logran el tamaño, el color ni el sabor adecuado. Y todo llega a China como fruta peruana. Sin embargo, los receptores chinos ya saben identificar las calidades de la uva peruana.

De otro lado, el mercado de China ya se está saturando de uva Red Globe. El Perú cosecha en diciembre y llega a China en enero. Al mes siguiente llega uva de Chile. Entonces, la uva peruana tiene una ventana de un mes, pero no es un mes perfecto porque el producto se puede guardar congelado y cuando llega a China encuentra uva de Sudáfrica o de California, pudiendo afectar el precio. Además, la agricultura china sigue avanzando y está aumentando su producción de Red Globe.

Cuando EP comenzó, el 100% de nuestra producción iba a China. Ahora va el 40%.

¿Qué está haciendo EP ante ello?

Hay que buscar y posicionarse en otros mercados. La uva peruana entra a EEUU. Y el Perú está negociando para que ingrese a México, que sería un buen mercado. Como empresa, hemos vendido a Vietnam el año pasado y ahora lo haremos en Taiwán.

También hemos exportado a Colombia. Y en Europa estamos en Italia, Ucrania, Rusia y Holanda. Estamos llegando a 20 países en total, mientras que hace un año llegamos a 15 ó 16.

El siguiente punto es cambiar el tipo uva. En el 2005 sembramos 105 hectáreas de uva oscura sin pepa y seis hectáreas de uva blanca sin pepa. Nuestra idea es que estas nuevas variedades vayan a los mismos mercados: algo a China, algo a EEUU y algo a Europa.

Hemos planificado que estas variedades se cosechen a finales del 2007, pero es muy probable que sea antes.

¿Estas nuevas variedades tienen mejor precio?

Sus precios son 20% o 30% más altos que los de la Red Globe, pero tienen menor productividad. En EP, la productividad promedio de Red Globe está entre 3,000 y 3,500 cajas (de 8.2 kg) por hectáreas al año, mientras que las nuevas variedades rinden 20% o 30% menos. Entonces, para nuestras proyecciones hemos considerado una equivalencia económica: lo que ganamos en el precio lo perdemos en productividad.

¿Qué planes tiene la empresa hacia futuro?

Preveamos superar los US\$25 millones en exportaciones en los próximos tres años. Aún tenemos unas 200 hectáreas de tierras sin sembrar. Pensamos plantar más hectáreas en los próximos años, pero todavía no hemos definido con qué tipo de uva. Nosotros no tenemos problemas de agua, pero las siembras futuras dependerán de lo que determine la autoridad del uso de agua

¿Tienen fondos por si se realizan esas inversiones?

Sí, pues EP es una empresa que capitaliza buena parte de sus utilidades. Desde el 2000 tenemos utilidades y en los últimos años la utilidad después de impuestos ha sido de alrededor de US\$1 millón.

¿La empresa ha evaluado cotizar en la BVL o emitir bonos?

Sí lo hemos pensado, pero todavía son etapas por venir. No necesitamos tanto capital por el momento. Pero como hay varios inversionistas en el negocio, seguramente convendrá inscribirse en la BVL en algún momento. El tema está en conversaciones, está sobre la mesa, pero no hay nada planeado.

Ficha

Exportaciones campaña 2004-2005: 4,400 TM de uva.

Proyección de exportaciones 2005-2006: 5,800 TM de uva.

Exportaciones 2005: US\$5.4 millones, 15% más que el 2004.

Proyectos: 1998-1999: construcción del frigorífico; 2003-2004: ampliación del frigorífico; 2005-2006: nueva ampliación del frigorífico con un préstamo bancario de US\$1 millón.