

La industria mundial de la palta y Nueva Zelanda. Una revisión foránea desde la perspectiva de la industria Neozelandesa del kiwi.

Por Gustavo Cardemil K.

Texto adaptado de la Tesis de Maestría en Agronegocios "Manejo Estratégico, Ventaja Competitiva y el Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) en la Industria neozelandesa del Kiwi: Estudio de caso a una cooperativa". Gustavo Cardemil. Massey University. Palmerston North, Nueva Zelanda 2003.

Revisión del Mercado mundial y la historia de comercialización neozelandesa de la palta en el Asia Pacífico.

Al cumplirse 500 años del descubrimiento de la palta por parte del mundo occidental, la producción mundial de este fruto alcanzó los 2.4 millones de toneladas en el año 2001. El comercio mundial de la palta ha aumentado considerablemente desde la década de los 80 y comienzos de los 90. Sin embargo, este comercio se ha limitado principalmente hacia los E.E.U.U. y Europa. Japón, el más occidental de los países asiáticos, ha comenzado a importar importantes volúmenes de paltas, siendo el único país del Asia en adoptar esta fruta hasta la fecha (Fintrac, 2001; FAO, 2002).

La producción mundial ha aumentado casi 500.000 toneladas en los últimos 15 años. (FAS, 2002). Hoy, la comercialización de este commodity es encabezada por México con 952,000 toneladas, representando el 40% de la producción mundial (Figura 1). E.E.U.U. fue el segundo productor mundial con 297,000 toneladas. Otros países productores de importancia fueron Indonesia (130,000 ton), Chile (125,000 ton), Sudáfrica (110,000 ton), Perú (89,800 ton), España (72,000) e Israel (55,000) (FAS, 2002), (FAS, 2003).

En el año 2001, los exportadores más importantes fueron México (22 %), Chile (17 %), Sudáfrica (10 %), Israel (15 %) y España (14 %) (Figura 2). Datos del año 2000 adjudicaron a Francia como el líder entre los países importadores con 105,249 toneladas de paltas, un 31.2% del total mundial de esta fruta en aquel año. E.E.U.U. importó 78,533 toneladas siendo el segundo importador mundial. Otros consumidores relevantes fueron Holanda, Gran Bretaña, Japón y Canadá (Fintrac, 2001). Las épocas abastecimiento desde los países productores hacia estos países se puede observar en el Cuadro 1.

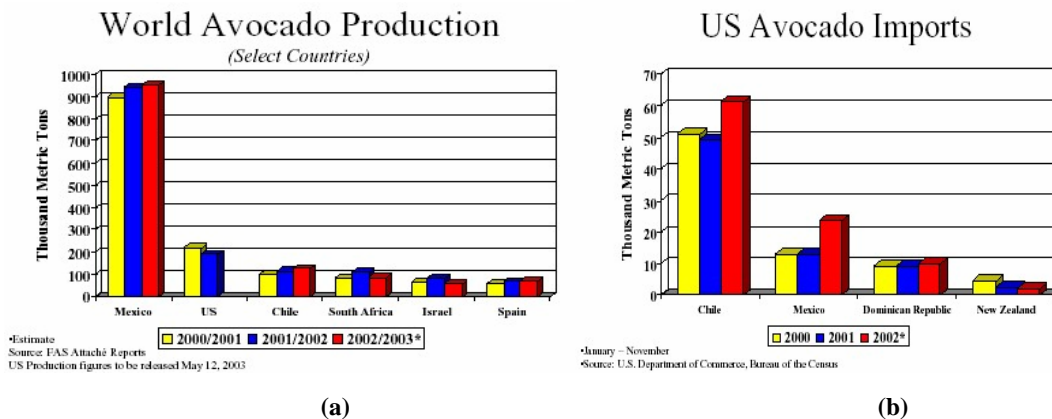


Figura 1. Producción mundial de paltas (a) e importación por parte de los E.E.U.U. (b).

Cuadro 1. Estacionalidad de la disponibilidad de palta Hass de acuerdo a países productores.

País	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Hemisferio Norte												
México												
E.E.U.U.												
España												
Israel												
Hemisferio Sur												
Sudáfrica												
Australia												
Nueva Zelanda												
Chile												
Perú												

Fuente: (GAMA, 1998); (AGA, 2000); (Homsy, 2000); (Papademetriou, 2000); (Silva-Castellanos, 2002); (Hofshi, 2003).

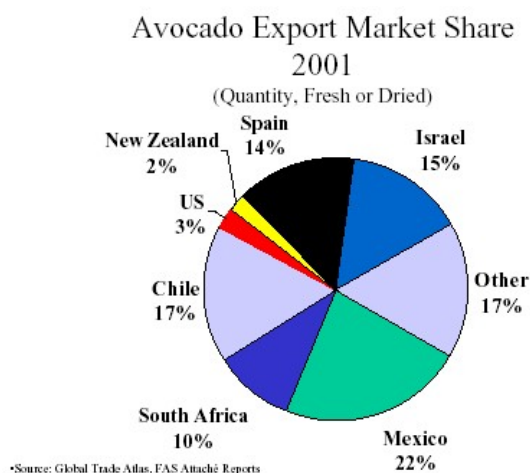


Figura 2. Exportadores más importantes de palta en el 2001

En este contexto global, Nueva Zelanda con no más de 14.000 toneladas de producción es considerado aún un jugador menor en el mercado mundial de esta fruta, representando el 2% de la exportación total (Figura 2) (FAS, 2003). A pesar de su producción de fruta de alta calidad y el inminente aumento de la producción en los próximos años, este país no cuenta realmente con una ventaja comparativa para este cultivo con respecto a otros países productores de paltas (Laurenson, 2002).

Sin embargo, debido a la importancia de Nueva Zelanda en los commodities agrícolas, su

conocimiento y experiencia en la comercialización de frutas, su reconocimiento como país libre de mosca de la fruta (*Ceratitís capitata*) y a un sostenido mejoramiento de la industria de la palta por parte de la asociación de productores (AGA) y la industria (AIC), esta industria ha comenzando a participar activamente un algunos nichos de mercado. La evolución de la industria en los últimos 7 años puede observarse en el Cuadro 2 y 3

Cuadro 2. Crecimiento de la industria de la palta entre 1996 y 2003. Hectáreas por Región, producción por región y retorno a productor (RAP) por hectárea.

Año	FN	MN	BOP	AU K	Resto NZ	Total hectáreas	Hectáreas Plantadas	Produc ción (*)	RAP/ha Promedio Nacional	RAP/ha 15 ton/ha
96/97	88	132	676	30	20	946	-	3,65	-	-
97/98	109	178	687	45	20	1.039	-	5,22	-	-
98/99	131	207	692	50	20	1.100	253	6,35	-	-
99/00	155	246	771	55	20	1.248	355	7,18	\$17.709	\$36.996
00/01	215	292	801	60	55	1.423	425	8,86	\$18.052	\$30.563
½	235	340	932	70	60	1.637	340	7,24	\$14.176	\$29.371
02/03	255	405	1.100	75	60	1.890	375	7,01	\$13.581	\$29.060

Fuente (AGA, 2003). Notas: FN: Far North; MN: Mid North; BOP: Distrito de Bay of Plenty; AUK: Auckland; El resto de Nueva Zelandia corresponde principalmente a las regiones de Gisborne, Taranaki y Wellington.

La superficie plantada es una estimación basada en el censo de Statistics New Zealand y datos declarados por los productores.

*: El promedio nacional puede estar distorsionado por la inclusión de huertos recién plantados que constituyen una proporción mayoritaria de la superficie nacional total. El cálculo del retorno a productor esta basada en datos de la industria para ventas, producción promedio nacional y promedio del porcentaje de exportación. Los predios considerados de elite representan el objetivo trazado por la industria de 15 toneladas por hectárea. Hay un muy pequeño grupo de productores que están logrando producciones por sobre las 25 toneladas por hectárea.

Cuadro 3. Crecimiento de la Industria, Volúmenes de fruta y sus valores.

Año	Cajas de 5.5 Kg				Total Ton	Valor de la fruta en NZ\$millones			
	Cajas exportación	Mercado local	Industria lización	Total		Export FOB\$	Mercado domestico fresco	Mercado domestico procesado	Total
96/97	377.000	271.000	-	628.000	3.454	\$9,42	\$5,9	-	\$15,4
97/98	602.000	385.000	-	987.000	5.429	\$15,0	\$7,5	-	\$22,4
98/99	845.000	425.000	-	1.270.000	6.985	\$21,5	\$6,7	-	\$28,2
99/00	1.125.000	555.000	-	1.680.000	9.400	\$33,75	\$8,3	-	\$42,1
00/01	1.400.000	712.000	180.000	2.292.000	12.606	\$37,8	\$10,2	\$0,69	\$48,7
01/02	1.321.000	678.000	155.000	2.154.000	11.847	\$34,35	\$9,2	\$0,30	\$43,9
02/03	1.259.000	1.075.000	75.000	2.408.570	13.248	\$33,36	\$14,0	\$0,25	\$46,6

Fuente: (AGA, 2003).

Hacia la temporada 2002/2003 los principales mercados de exportación para Nueva Zelandia eran Australia (70%) y E.E.U.U. (27%). E.E.U.U. es extremadamente importante para Nueva Zelandia porque muchos países productores con promisorias expectativas de crecimiento en este cultivo como por ejemplo Sudáfrica, Argentina, Perú, Israel, España y Australia, poseen la Mosca de la Fruta, que les impiden enviar fruta a los E.E.U.U. o Japón. Esta situación probablemente no cambiará en el corto plazo, debido a la falta de un protocolo

adecuado por parte del USDA-APHIS que permita la entrada de palta al territorio principal de E.E.U.U. (Hofshi, 2002). Otros mercados menores para Nueva Zelandia son Singapur, Hong Kong, Corea, Taiwan y las islas del Pacifico (3%). Algunas oportunidades de mercado se han identificado en Japón, pero consignaciones comerciales no se habían considerado seriamente sino hasta la temporada del 2001/2002 debido a los altos retornos históricos a los productores provenientes de fruta enviada hacia Australia o E.E.U.U.

La historia de la comercialización hacia Japón comienza en la temporada 1982-1983 cuando Nueva Zelandia envió 28 Kg. De paltas como prueba para las captar reacciones de los consumidores (Findlay, 1985). Desde ese envío inicial, los Neozelandeses solamente enviaron muestras por los siguientes años hasta que finalmente en la temporada 2001/2002 el primer envío formal de palta fue enviado a Japón. Este fue el resultado de la acción conjunta y cooperativa de un grupo de exportadores, Freshco, Team Avocado y Primor, cuyo grupo fue nombrado Avanza. El grupo nominó a Fresco como líder para el mercado Japonés y para enfrentar al importador Union Co. Ltd. Las tres compañías aportaron partes iguales de fruta, empacándola bajo una marca única, compartiendo los costos de desarrollo y de inserción de mercado. Dos envíos de 38,5 ton (7.000 cajas) fueron enviados en Noviembre y Diciembre del 2001. A pesar de la excelente calidad de fruta, el control Japonés encontró escamas en la fruta y procedió a fumigar el envío con Cyanamida Hidrogenada. La fruta fue posteriormente vendida sin inconvenientes de calidad en los supermercados, con una excelente repuesta por parte de los consumidores (Bramwell, 2002). En la temporada 2002 la exportación aumentó a 25.000 cajas y para la temporada 2003/2004 se esperaba un volumen de 60.000 cajas. El mercado Japonés estaba demandando originalmente 100.000 cajas pero debido a una cuaja pobre para la temporada 2003 este volumen superaba cualquier realidad de suministro posible (Bramwell, 2003). A pesar del bajo suministro de fruta, el grupo Avanza ha aumentado los envíos a Japón, lo que augura un buen futuro para este proyecto (AGA, 2003).

Cutting (2003) reconoce las limitaciones de la industria local, no solo en la falta de suministro de fruta, sino particularmente en que hay un bajo suministro de talentos, tanto en el área técnica de soporte como en productores con conocimiento y habilidad en el cultivo. Por ejemplo, menos del 20% de los productores han estado en la industria por más de 5 años. Otro problema importante surge con el valor de las tierras¹, que han alcanzado valores que dificultan la obtención de un sostenido y aceptable nivel de retorno a la inversión, con productores generando pérdidas e inyectando ingresos y capitales ajenos a la actividad y proyecto del huerto. Estos hechos, sumados a las inconvenientes leyes de impuestos del país resulta en una importante proporción de los productores evitando invertir en mejoras que aumenten el potencial productivo, ya que el valor de los huertos está en el valor de la tierra y sus estándares de vida, en vez de los historiales o pronósticos de producción. Nueva Zelandia esta en el extremo, al menos desde una perspectiva climática, de las zonas aptas para producir paltas, y requiere de más, en vez de menos talentos y conocimientos que sus competidores.



Figura 3. Plantación nueva de paltas en la región de Kati-Kati, BOP. (Avoscene 2002 (6))

¹ En Kati kati, un área de excelencia para cultivar paltas en BOP, una hectárea de tierra cuesta alrededor de \$NZ 100,000 o NZ\$250,000 si está plantada. Una hectárea con buenas características para cultivar kiwi en Te Puke, que también es adecuada para paltas puede costar NZ\$400,000. Otras zonas como Whakatane y Opotiki tiene valores de entre NZ\$30,000 a NZ\$60,000/ha (Yousef, 2003) En Chile, un proyecto de 80 hectáreas de Hass, con un TIR de 15% no puede justificar económicamente valores de tierra por encima de un equivalente a NZ\$15,000 – 25,000/ha (Wilhelmy, 1998)

Desde un punto de vista estructural, la industria local está sobrepoblada. De acuerdo a AIC (2003) los siguientes packings registrados ante la AIC tuvieron que compartir las 14.000 toneladas de fruta durante la temporada 2002/2003: Aongatete Coolstore Ltd, Apata Centre Pac Turntable Road Ltd, Apata Centre Pac Northland Ltd, Birchwood Packhouse Ltd, Bridge Cool Corporation Ltd, Clark, AF & P, Coles Packhouses, Deltapac,



Figura 4. Cosecha en un huerto de paltas en Nueva Zelanda (Avoscene 2002 (12)).

DMS Te Puna, Far North Farms Ltd, Fat North Packers, Golden Mile Fruit Packers Ltd, Hevila Pak, Hine and Associates Ltd, New Zealand Fruit Ltd, New Zealand Kiwifruit Ltd, Opotiki Packing & Coolstore Ltd (OPAC), Orange Lane Packhouse (1999) Ltd, Orere Avocados, Palmer, RK Packhouse, Satara Marshall Road, Satara Glenbervie, Sunripe Packing Ltd, Tandara (Opotiki), Te Awanui Huka Pak, Trevelyans Pack and Cool Ltd. Por otro lado, los exportadores registrados ante el organismo regulador fueron para el 2002/2003: Agro

Exports Ltd, Chevalier Wholesale Produce Ltd, Del Monte Fresh Produce (NZ) Ltd, Far North Farms, The Fresh Fruit Company of NZ, Global Fresh New Zealand Ltd, Intergrow Marketing Ltd, Intermax Ltd, Primor Produce Ltd, Team Horticulture Ltd y Turners & Growers Exports.

Comercialización local de la palta

La primera plantación de paltas en Nueva Zelanda se cree haber establecido en 1919, cuando el departamento de agricultura del país introdujo 4 variedades (Lyon, Northrup, Harmon and Miserve) y las plantó como experimento en la estación de horticultura de Tauranga. Luego, en 1923, el Sr. Charles Gray, de Ormond, Gisborne, recibió seis semillas de palta de un lote que fue enviado desde California, U.S. (Findlay, 1985). Sin embargo, el mercado domestico de la palta no comenzó formalmente hasta 1935, cuando los huertos del Sr. Gray enviaron sus primeros frutos a Auckland para ser vendidos. A pesar del temprano comienzo, las paltas solo fueron vendidas en el mercado local hasta 1976-1977. De acuerdo a Morris (1983) y Findlay (1985), en los ochenta la fruta era relativamente costosa en Nueva Zelanda, alcanzando los \$NZ1,50-2,50 por unidad. Esto generó la impresión de que la fruta era un bien de lujo, lo cual no despertó interés en el consumidor y creó la percepción de que no constituía un bien de la canasta normal de un hogar. Solo un 30% de la fruta se vendía para consumo propio, y el 70% restante se vendía al sector de hotelería y turismo.

En aquel entonces, y luego, desde la creación del Comité de promoción de la palta en 1978, el mercado local no creció considerablemente en

comparación a otras frutas. Como se puede observar en la Figura 6, el consumo del mercado local no ha aumentado de ninguna medida considerable, incluso desde los comienzos de los 90's. Este hecho está en total oposición a la casi triplicación del área cultivada, de 741 hectáreas en 1982 a más de 3.600 hectáreas en el año 2003. Sin embargo, en la temporada 2002/2003 el mercado local Neozelandés sorprendió a muchos al exceder todas las proyecciones en sus capacidades para consumir paltas. El mercado creció en un 58% en un solo año de 3.730 toneladas a 5.912 toneladas. El consumo per capita², aumentó a 1,48 Kg. con prometedoras expectativas.



Figura 5. Un típico árbol de helecho neozelandés junto a una plantación de paltos en el distrito de Bay of Plenty.

Estos resultados, en conjunto con las campañas televisivas a favor de la fruta que están en constante aumento, como por ejemplo el adhesivo "Tome el Tick" (haciendo referencia a un producto sin colesterol) sugieren que aun hay espacio para un mayor crecimiento en el mercado local (AGA, 2003).

El bajo consumo per capita local inicial se podría explicar principalmente por un asunto cultural. Las paltas nunca fueron parte de la dieta Anglo-Sajona. Este hecho, junto a las variedades de menor calidad disponibles en las décadas pasadas explica el bajo o nulo incremento en el consumo.

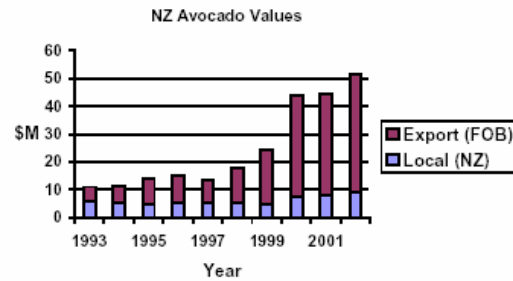


Figura 6. Valor de la Producción total y exportación de paltas en Nueva Zelandia. Período 1993-2001. Fuente: (AIC, 2000)

Hace 50 años atrás, Fuerte era la principal variedad en el mundo, y ciertamente en la embrionica industria neozelandesa hasta los 70's. Desafortunadamente para el mercado local el clima húmedo del país afectaba negativamente a Fuerte y a Zutano (la segunda variedad en importancia en NZ) debido a sus pieles delgadas, lo que provocaba el rasgamiento de las frutas previo a cosecha (Sale, 2001). Esto generaba un problema de calidad ante el consumidor, que además de tener que soportar un contenido bajo en aceite generado por el clima fresco, obtenía una fruta de mas

² De acuerdo a Requejo-Tapia (1999) el consumo per capita en Nueva Zelandia en 1999 era de 0,5 – 0,7 Kg. Valor considerado bajo entre otros países productores como México (9kg), U.S. (1Kg) o Chile (3.8 Kg) Hofshi (2002a).

sabor y apariencia. Esta situación ciertamente no convenció a los consumidores a realizar un cambio de hábito en sus dietas. Hasta el 2002, ni siquiera la fuerte influencia de comida Mexicana parecía gatillar un consumo de importancia en Nueva Zelanda.

La internacionalización de la palta de Nueva Zelanda

Nueva Zelanda no aumentó localmente su producción o generó un excedente real de fruta antes de gatillar el proceso exportador y, consecuentemente el envío de fruta a los mercados internacionales. Además, en los comienzos de los 80's, los costos de transporte para cruzar el mar de Tasmania eran considerados como los más costosos del mundo debido a exagerados costos de las administraciones de los puertos (Magan, 1987), lo cual generaba aun más condiciones adversas para la exportación. Luego, la proximidad de Australia y su potencial mercado no eran una causa a considerar como gatilladora de la exportación. Desde 1976 a 1979 unos pocos kilos fueron enviados al exterior, pero el periodo 1979-1980 fue el real comienzo del mercado de exportación de la palta neozelandesa. Ese año Nueva Zelanda exportó 21.365 Kg. a seis países, con la principal consignación hacia Australia con 20.856 Kg (Findlay, 1985).

La industria Neozelandesa de la palta se diferencia de otras y de la teoría clásica del desarrollo del proceso de la internacionalización sugeridos por Seyoum (2000). En contraste, la exportación de Nueva Zelanda comenzó debido a dos factores:



Figura 7. Árboles recién plantados protegidos contra viento y heladas.

Primero, al reconocimiento de que el mercado Australiano permanecía sin fruta de la variedad Hass entre Diciembre y Marzo, que corresponde al periodo natural de producción de Nueva Zelanda, y segundo, a un programa de indexage aprobado por Australia que permitía demostrar que la fruta neozelandesa estaba libre del viroide Subblotch (ASBV), enfermedad que estaba aún amenazando la industria Australiana de la palta. El Sunblotch es una enfermedad causada por un viroide, que ha demostrado ser una amenaza mayor en California y otros estados productores de palta en E.E.U.U.

Previo a 1980 el mercado Australiano de la palta estaba cerrado a los neozelandeses por una restricción a la fruta que podría haber estado expuesta al viroide del Sunblotch. Durante 1979-1980 Nueva Zelanda pudo convencer a Australia de que sus paltas estaban limpias por medio de este programa de indexage. En consecuencia, un primer embarque con 1500 cajas fue enviado ese año, alcanzando excelentes precios, hecho que fomentó considerablemente su exportación posterior. Esta libertad del viroide en aquel entonces y el desarrollo del programa de indexage permitió a

los neozelandeses ser los únicos proveedores de palta para Australia durante los meses de Diciembre a Marzo. La temporada 1980-1981 produjo precios irrisoriamente altos, situación que estimuló a especuladores a - subirse al tren - lo que finalmente consolidó la exportación a través del mar de Tasmania. A pesar que ya en 1983 Australia anunciaba la autorización para el ingreso de paltas Californianas, los neozelandeses habían logrado consolidarse en este breve periodo monopolístico de 3 años arraigando la industria local y fortaleciendo su capacidad exportadora (Findlay, 1985).

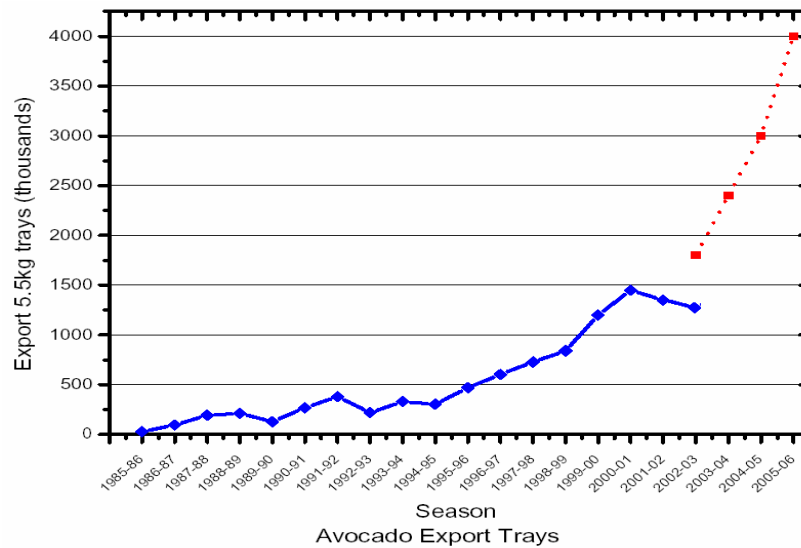
Hoy en día, la distribución geográfica del viroide esta en prácticamente todos los países productores, incluyendo: Australia, Sudáfrica, USA, Israel, Perú, Venezuela y Nueva Zelanda. Durante la temporada 1999/2000 el MAF (Ministerio de Agricultura y Forestal) recogió 125 muestras, reuniendo 39 que testaron positivas a diferentes variantes del viroide, pero no a la SB-1, que es considerada las más severa. Luego de las consecuencia evidentes de este hecho y sus efectos sobre la industria, (Harding, 2000) se desarrolló un vivero con material parental y un nuevo programa de

indexage que fue llevado a cabo por el la asociación de productores y de la industria (AGA/AIC) del país. Hacia el 2003, 238 muestras fueron testeadas, pero esta vez ninguna con resultado positivo al viroide del ASBV.

El futuro de la industria Neozelandesa de la palta.

Las ventas por concepto de exportación de paltas de Nueva Zelandia representan aproximadamente un 65% de la producción nacional, y se espera que siga en aumento a medida que los productores implementen mejores sistemas de producción.

Estas exportaciones de paltas han aumentado de 122.000 cajas (equivalentes a cajas de 5.5 Kg.) en 1989/90 hasta alcanzar 1,40 millones en la temporada 2000/2001, y estabilizándose en 1,30 millones de cajas en las ultimas dos temporadas (2001-2003). A medida que este aumento se ha materializado, la palta se ha constituido en un cultivo substancial del portafolio de frutas de Nueva Zelandia.



Nota: La línea gruesa (—◆—) representa las cajas exportadas de palta hasta la temporada 2002-2003. La línea punteada (—■—) es la proyección de la industria desde la temporada 2002-2003 hasta el 2005-2006.

Figura 8. Exportación de paltas neozelandesas en cajas. Adaptado de (AIC, 2000)

El número de productores de paltas registrados para exportar aumentó de 700 para la temporada 2000/2001 a 1.150 para el 2002/2003. Hoy, la producción promedio de una hectárea está alrededor de las 10 toneladas por hectárea para un huerto maduro, pero varía desde menos de 3 ton/ha hasta más de 30 ton/ha. Se estima que aproximadamente 60 productores (de los 1.150) manejan el 60% de la producción nacional. En consecuencia, el nivel técnico dentro de la industria varía marcadamente limitando el objetivo de la industria de alcanzar un promedio nacional de 15 ton/ha.

En general, la producción va a aumentar a medida que las nuevas plantaciones entren en producción y mejoren los sistemas de gestión y administración. Hay más de 1.600 hectáreas de árboles recién plantados o no productivos aún (con menos de 5 años los árboles son

considerados no productivos bajo las condiciones de Nueva Zelanda) (AGA, 2003).



Figura 9. Helicóptero pulverizando árboles de paltos en Nueva Zelanda. Avoscene 2003 (6).

Pero como se ha mencionado anteriormente, Nueva Zelanda no tiene ventajas comparativas en la producción de paltas. Su flora y fauna obligan a un mayor número de pulverizaciones críticas o indispensables para la producción, con respecto a otros países productores. Su clima lluvioso y ventoso genera también considerables problemas de postcosecha como los hongos del pedúnculo y Antracnosis,

Trizteza del palto (*Phytophthora*) y daños físicos a la fruta (daños lenticelares) (Laurenson, 2001) (y rugosidades de la fruta). Muchos de los desordenes fisiológicos y de postcosecha comienzan normalmente a manifestarse una vez que la fruta ha comenzado a madurar para consumo, haciendo que el tema de la edad de la fruta desde cosecha hasta que llega al estante del supermercado, un tema crítico y limitante para la industria neozelandesa (Farber, 2001). En definitiva, estos hechos significan y generan un manejo más intensivo de la administración de los huertos y la industria en general, lo que al final solo aumenta los costos en la cadena de distribución, reduciendo el margen de ganancias del negocio si los comercializadores no son capaces de extraer precios premium de los consumidores como ha ocurrido hasta el día de hoy. Esto explica probablemente por qué se espera que la producción del 2003/2004 se estabilice en las mismas 1.2 millones de cajas de la temporada 2001/2002 (MAF, 2003).

En un intento por reposicionar la industria neozelandesa de la palta y su fruta en el mundo, la asociación de productores y de la industria (AGA y AIC) ha utilizado un sin número de regulaciones y creado innovativos procesos que permitan alcanzar el anteriormente mencionado objetivo de producción nacional de 15 ton/ha. Legalmente, la asociación de la industria neozelandesa de la palta tenía el poder de restringir el número de exportadores y programar los tiempos de envío para la exportación dependiendo de los mercados y sus respectivos segmentos, lo que ayudó a ordenar el mercado en un principio. Sin embargo, en el 2003, el organismo gubernamental encargado de la exportación de fruta (Horticultural Export

Authority (HEA)) cambió estas regulaciones debido a que estaban en contra de obligaciones internacionales bajo el acuerdo general de tarifas y comercio (GATT). Con más de 16 exportadores y 26 empresas de embalaje y proveedores de frío, y no más de 14.000 toneladas de fruta, las posibilidades de desarrollar nuevos mercados quedaron restringidos considerablemente. Afortunadamente para la industria, de los 16 exportadores, hoy 3-4 controlan el 75% de la producción nacional, lo que posibilita tener un efecto importante en la cadena de comercialización. He aquí una oportunidad para la industria de aprender de su herencia de Oligopolio (boards) y combinar ésta con el sistema internacional de multi-exportadores para lograr acuerdos voluntarios para manejar mayores volúmenes de fruta que permitan alcanzar los mercados que permitirán a Nueva Zelanda participar y contribuir su valor agregado a la industria mundial de la palta (Laurenson, 2001). Sin embargo, para alcanzar estos mercados, la industria deberá mejorar muchos de sus problemas ya mencionados, como por ejemplo, actualizar su germoplasma (como una de las soluciones con nuevos portainjertos y variedades). En este respecto, la industria está tremendamente frustrada en su intento de importar y liberar los nuevos y prometedores germoplasmas a los productores, debido a que el MAF tiene estrictas normativas de seguridad vegetal y a la falta de establecimientos sustentables de cuarentena post ingreso del nivel 3, que el gobierno no está dispuesto a financiar (AGA, 2003).



Figura 10. Una plantación típica de Hass a 8 x 8m en el área de Te Puke, distrito de Bay of Plenty.

En el área de la innovación, y en un intento de mejorar la condición de la susceptible fruta neozelandesa y disminuir sus problemas de calidad de post cosecha, se desarrolló en la última temporada un programa de muestreo en California con resultados exitosos. También se implementó un sistema de muestreo y biblioteca de cajas por productor, con el objetivo de registrar daños de post cosecha en el tiempo. Otras iniciativas exitosas han sido la base de datos on-line de pulverización de los productores, información que será accesible por los packings desde la temporada 2003/04, un sistema de HACCP en el mercado local, el sistema de manejo integrado de plagas en paltas AVOGreen®, un sistema de control de Sun blotch, Bloques del cultivar Lamb Hass y portainjertos Thomas, eventos de campo para productores y campañas de marketing en el mercado local, entre otros. Sin embargo, el futuro no se ve fácil para los administradores de la industria. Una falta de compromiso por parte de los productores, como la ya fue mencionado anteriormente, es un constante obstáculo para el

progreso. Reiteradamente la baja asistencia a las reuniones anuales de la industria, baja respuesta a la solicitud de información voluntaria (por ejemplo, mm de lluvia en el momento de cosecha), y una falta de compromiso en el sector de post cosecha de proveer fruta al sector exportador durante el periodo de Diciembre a comienzos de Enero (MAF, 2003), que es el momento más importante de la ventana de mercado hacia Australia, están retrasando el posible progreso y crecimiento de la industria. Hay una preocupación general en la industria neozelandesa de la palta sobre este tema, y no hay dudas que ésta costumbre vacacional neozelandesa no es una manera seria de conducir el negocio (AGA, 2003), situación que podría dañar la imagen de industria internacionalmente.

El ataque terrorista del 11 de Septiembre, mostró que tan fácilmente la fruta neozelandesa destinada a los E.E.U.U. se devuelve a su nicho seguro en Australia. Por medio de una mezcla

de buena administración y fortuna (Orman, 2002). Este fenómeno se repitió el 2002/2003 con el paro de los puertos en E.E.U.U.. Nuevamente, la fruta neozelandesa fue bendecida, sufriendo pérdidas mínimas porque los barcos solamente se retrasaron un día, y luego un comienzo temprano del mercado Australiano fue nuevamente una salida afortunada (AGA, 2003) para la fruta. Pero la fortuna no es siempre la salida adecuada en los negocios, y de acuerdo a Requejo-Tapia (1999), el mercado Australiano podría autoabastecerse completamente en el corto plazo. Por otro lado, la baja calidad de postcosecha de la fruta neozelandesa en el término de la temporada continua siendo una razón de vergüenza para los exportadores neozelandeses, que se suman a los problemas de suministro de fruta sobre el periodo de vacaciones de Navidad, todo lo cual no ayuda proveer a los clientes con fruta en forma consistente³ a su único mercado comprometido en el largo plazo, el cual es Australia (AGA, 2003).

Debido a ésta mezcla de prometedoras expectativas pero retroceso en la producción de la palta, la industria de post cosecha del kiwi (que maneja también la palta) esta dividida con respecto a las reales expectativas de este negocio. Debido a que con mayor frecuencia productores de kiwi están plantando paltos en sus huertos, muchos operadores de postcosecha (packings y proveedores de frío) han incluido la palta en sus portafolios de negocios. Algunos de estos, como Bridgecool, Apatacentrepac o Aongatete⁴ han tomado incluso una posición de

liderazgo en la industria de la palta. Otros operadores importantes que también manejan paltas son Satara Co-op Ltd⁵, Trevelyans y DMS⁶. Sin embargo, también hay importantes empresas en la industria que han decidido no participar de del negocio de la palta. Por ejemplo, Seeka, Eastpack y Eleos, todos con una participación importante en la industria del kiwi, y ciertamente con acceso a la palta, han denegado aparentemente el prometedor futuro de la palta. Algunos de ellos creen que debido a que los volúmenes totales para la industria son tan pequeños, estos se diluirán en la practica entre los participantes del negocio, haciendo la palta una negocio inviable para ellos. Esta visión es incluso discutida al interior de los proveedores de servicios de post cosecha que actualmente manejan paltas entre sus cultivos. Las enérgicas expectativas de la industria en el futuro no están del todo claras, lo que hace que las especulaciones en la industria neozelandesa del kiwi de incluir o no a la palta en sus operaciones sigan vigentes.

En conclusión, la industria de la palta en Nueva Zelandia ha mejorado considerablemente en los últimos años, y sin duda con prometedoras expectativas. Sin embargo, la geografía, clima, contexto social/demográfico son una seria limitante para su desarrollo. Ciertamente se necesitarán mas años para mover la industria de la palta en su totalidad al nivel de profesionalismo, excelencia técnica y volumen que al alcanzado la industria neozelandesa del kiwi.

³ Algunos proveedores de servicios de packing y frío reconocieron la importancia de este problema, y abrieron sus empresas durante algunos días del periodo de dos semanas de vacaciones de Navidad.

⁴ Aongatete vende por ejemplo las jeringas inyectoras Avojet™ como también otros productos para los manejos de

huerto de paltos. Administra y ofrece leasing de huertos y tiene intereses en el aceite de palta Olivado New Zealand.

⁵ Satara Cooperative Group Ltd es la cooperativa más grande de kiwi de Nueva Zelandia, la cual maneja también el 10% de la producción nacional de palta.

⁶ DMS tiene inversiones por NZ\$ 207,000 en el aceite de palta Avocado Oil NZ Ltd (marca 'The Grove') donde participa como asociado (DMS, 2003).

Referencias

- AGA (2000). *Growers Manual*. Tauranga, AgriQuality New Zealand.
- AGA (2003). *Annual Report 2003*. A.G.A./A.I.C. Tauranga. 27 pp.
- AIC (2000). *Export Marketing Strategy for Avocados 2000/2001 Season*. AIC. Available: http://www.nzavocados.co.nz/in_nzaic.html . [Retrieved September 18, 2001]
- Bramwell, L. (2002). "Smart strategy for Japan." *Avoscene*: 18-19.
- Bramwell, L. (2003). "Japanese Visitors." *Avoscene*(9): 16.
- Cutting, J. (2003). CEO's report. *Annual Report 2003*. AGA&AIC. Tauranga: 14-17.
- DMS (2003). *Annual Report 2003*. Tauranga, DMS Progrowers Ltd. 18pp.
- FAO (2002). *Agricultural and Food Trade*. FAOSTADATA. FAO. Available: http://apps.fao.org/lim500/agri_db.pl [Retrieved April 5, 2002]
- Farber, B. (2001). "An impression from New Zealand." *Avoresearch* 1(2): 6.
- FAS (2002). *Situation and Outlook for Avocados*. Foreign Agricultural Services. Horticultural and Tropical Division. Available: <http://ffas.usda.gov/http/circular/2002/02-02/avocado.htm> [Retrieved April 8, 2002]
- FAS (2003). *World Avocado Situation and Outlook*. Foreign Agricultural Services. Horticultural and Tropical Division. Available :<http://www.fas.usda.gov/http/horticulture/avocado.html>. [Retrieved July 31th, 2003]
- Findlay, E. (1985). *N.Z. Avocados: What is the future?* Horticultural Science. Palmerston North, Massey University.
- Fintrac, I. (2001). *World Market for Avocado. Market Information Bulletin No 10. USAID funded Asia Regional Agribusiness (RAP) project*. Available: <http://www.marketag.com/ma/bulletins/market/avocado.st>. [Retrieved April 14, 2002]
- GAMA (1998). *La industria de la Palta en Chile*. Seminario Internacional de Paltos, Viña del Mar, Chile, GAMA. 4-6 Noviembre 1998. 1-15.
- Harding, R. (2000). *Sunblotch. Quest for Quality - New Zealand Avocado Growers Association Conference 2000.*, Rotorua. N.Z.A.G. Association. 3-7.
- Hofshi, R. (2002). *Peru - Avocado Industry in the desert*. California Avocado Commission. Available: <http://www.avocadosource.com> [Retrieved July 31th, 2003]
- Hofshi, R. (2003). *Avocadosource*. Hofshi Foundation. Available: <http://avocadosource.com> [Retrieved 5th August, 2003]
- Homsky, S. (2000). *The avocado industry in Israel - an overview*. Colpox. Available: <http://www.colpos.mx/ift/aguacate2/ingles2/israel.htm> [Retrieved 5th August, 2003]
- Laurenson, W. (2001). "Good base for further growth." *The Orchardist*: 40-43.
- Laurenson, W. (2002). "Avocados: Focus on the future." *The Orchardist*.
- MAF (2003). *Horticulture Monitoring Report*. Ministry of Agriculture and Forestry New Zealand. Available:<http://www.maf.gov.nz> [Retrieved 4th August, 2003]
- Magan, J. (1987). *An Exporters view*. New Zealand Avocado Promotion Association INC Seminar, Tauranga. 6th November. 48-50
- Morris, S. (1983). *A report on avocados (Persea americana): a crop with a future*. M.S. Auckland. 53 pp
- Orman, T. (2002). "Avocado Industry comes up trumps." *The Orchardist*.
- Papademetriou, M. (2000). *Avocado Production in Australia*. FAO. Available: <http://www.fao.org/DOCREP/003/X6902E/x6902e00.htm#Contents>. [Retrieved 5th August, 2003]
- Requejo-Tapia, C. (1999). *International trends in fresh avocado and avocado oil production and seasonal variation of fatty acids in New Zealand-grown cv. Hass*. Thesis Master in Applied Science in Agribusiness. Palmerston North, Massey University.
- Sale, P. (2001). Is there a future for greenskin avocados. *The Orchardist*.
- Seyoum, B. (2000). *A brief history of international trade. Export-import theory, practice, and procedures*. I.B. Press. New York.
- Silva-Castellanos, L. (2002). *Avocado - Spain*. USDA-FAS. Available: <http://www.fas.usda.gov/gainfiles/200211/145784707.pdf>. [Retrieved 5th August, 2003]
- Wilhelmy, C. (1998). *Evaluación Económica del Cultivo del Palto*. Seminario Internacional de Paltos, Viña del Mar, Chile, GAMA. 119-143.
- Yousef, R. (2003). "Avocados - A Living or a Lifestyle?" *Avoscene*(9): 20-21.