



CONOCIÉNDONOS

ENTREVISTA Nº 1

Socio fundador, fue presidente y miembro de Comisión Directiva en varios periodos. Colaboró en diferentes comisiones y grupos de trabajo. Hoy es el Coordinador de Exportación, temporada 2020.



Carlos Schulte (Charlie)
Cuchilla Redonda, Entre Ríos.

"El mercado interno es todavía muy chico y la producción crece a pasos agigantados."

El pasado

¿Por qué y cómo decidió dedicarse a los pecanes?

No fui yo el que tuvo la idea, sino mi señora, Elsita Boffi, que es ingeniera agrónoma. Ella había visto la plantación del ingeniero Rammond, allá por el 95, y desde entonces apuntó a "plantar pecanes". Y, como todo esposo, hago lo que ella quiere, ja, ja.

Es uno de los socios fundadores de la Cámara. Pasando el cumpleaños 16 de la Cámara, ¿qué lo impulsó a formarla y por qué?

Al poco tiempo de haber plantado, vimos la conveniencia de vincularnos con otros productores y compartir experiencias. Allí comenzó todo.

¿Qué conclusiones saca del devenir de la Cámara en estos años?

Estoy muy orgulloso de la manera en que la CAPP ha crecido y se ha fortalecido para llegar a ser referente del pecán en la Argentina.



Elsita y Charlie "Comenzando la primera cosecha"(2005)

El presente

¿Cuál es la extensión de su plantación actual?

Tengo una plantación en sociedad con mi hermana y cuñado, Ricardo Tonelli. Son veinte hectáreas con 1.130 árboles que tienen ya veinte años.

¿Qué variedades tiene?

Tenemos cuatro variedades principales: Pawnee, Kernodle, Starking y Success, y muchas plantas de otras variedades, que no elegimos, pero están. Una pena que los viveros no puedan asegurar las variedades que venden.

¿Manda a pelar, pela por propia cuenta o vende con cáscara?

Vendo con cáscara.

¿A qué mercado destina su producción?

Parte al mercado local y parte lo exportamos.

¿Agregó algún tipo de valor a la comercialización del fruto?

No, hasta el momento no.



Elsita y Charlie "Realizando injerto de corona"

Exportación

¿Cuándo nace la figura de coordinador de exportación y por qué?

Participé en la Comisión de Exportación desde el inicio (2013), cuando en la primera exportación vendimos un contenedor de diez toneladas, integrado por cuatro productores.

Desde entonces, los volúmenes y la cantidad de productores que participan de las exportaciones se han ido incrementando, y la complejidad de organizar el almacenamiento refrigerado, de controlar la calidad, de realizar los transportes en conjunto, de definir qué lotes integran cada contenedor, de repartir los gastos, de organizar las facturaciones de las ventas, de organizar las comunicaciones con los participantes, hizo que todas esas tareas tuvieran que unificarse en una persona.

Si bien teníamos un coordinador que realizaba alguna de esas funciones, desde el año pasado se agregó el procesamiento en Crespo y en La Criolla (Entre Ríos) y la exportación de pecán pelado. Eso causó que, luego de terminar la temporada y de haber hecho la mayoría de esas tareas, decidiera no volver a realizarlas ad honorem en 2020. Entonces, el resto de los integrantes y la Comisión Directiva me ofrecieron trabajar en forma rentada.

¿Cómo logra conocer qué empresas desean comprar pecanes argentinos?

En principio, el coordinador, se dedica a la organización, la logística y la comunicación con los socios. Otros miembros de la Comisión de Exportación se encargan de la venta propiamente dicha.

¿Qué ventajas tiene exportar sobre vender al mercado local?

Toda venta es buena. Como mencioné, particularmente vendemos parte al mercado local y parte la exportamos.

El mercado interno es todavía muy chico y la producción crece a pasos agigantados, por eso conviene ir armando un mercado externo que vaya absorbiendo toda la producción que tendremos los próximos años. Por supuesto que debemos efectuar todas las acciones posibles para incrementar el mercado interno, en especial, difundir el conocimiento del pecán, uno de los principales objetivos de la CAPP. Por esta razón, por ejemplo, hemos participado tantos años de la feria "Caminos & Sabores".

¿Cómo puede un productor pequeño o mediano empezar el camino de la exportación? ¿Qué consejos le da?

Primero, ser socio de la CAPP; luego, dedicarse a producir en la forma más eficiente posible, aplicando las Buenas Prácticas Agrícolas y logrando la calidad del pecán en el campo.

Cuando supere los 500 kilos de pecán con cáscara que destine a la venta, puede integrar el grupo de exportadores, y allí encontrará toda la ayuda para lograr los mejores precios de exportación para sus nueces.

Muchísimas gracias, Charlie, por sus respuestas y los años dedicados a la Cámara y el desarrollo del mercado del pecán.

Néstor Saavedra





Lo invitamos a enviarnos, a través de nuestras vías de comunicación, todo material que considere de importancia para la difusión de nuestra actividad, tanto entre los socios de la CAPP como al público en general, por las redes y la Web.

Muchas gracias por su participación.



Web



Facebook



Instagram



Email

Copyright © 2020 Cámara Argentina de Productores de Pecán
All rights reserved.