



La cereza se transformó en la gran estrella de la fruticultura chilena durante la última década. Altos precios, fuerte demanda asiática y retornos atractivos impulsaron una expansión acelerada de superficie plantada y volumen exportado. Sin embargo, la última temporada dejó una señal clara: el modelo basado en crecimiento constante enfrenta límites.

POR BRUNO CARMONA, Ingeniero Agrónomo de la Universidad de Chile, experto en calidad de fruta de exportación.

La cereza chilena fue víctima de su propio éxito

El aumento significativo de envíos, especialmente hacia China, provocó una fuerte caída en los precios mayoristas debido a la saturación del mercado. El resultado fue una reducción de retornos en toda la cadena exportadora, afectando directamente a los productores, en un escenario donde los costos —mano de obra, insumos, logística y transporte— continúan en alza.

Hoy el principal riesgo estructural es la concentración de exportaciones en China. Cuando un solo mercado absorbe la mayor parte del volumen, cualquier variación en demanda, logística o comportamiento de consumo impacta inmediatamente en precios.

La volatilidad ya se ha hecho evidente: mayores vo-

lúmenes no necesariamente significan mayores ingresos. Sin diversificación, el poder de negociación se debilita y el productor queda expuesto a ciclos de sobreoferta.

Otro desafío clave es el manejo de calidad. Cosechas apresuradas para cumplir ventanas comerciales, estrés logístico en periodos peak y condiciones climáticas adversas han afectado condición y vida de poscosecha.

En un mercado saturado, la diferencia no la hace el volumen, sino la calidad. La selección rigurosa, mejores manejos de frío, coordinación de embarques y planificación comercial se vuelven fundamentales para sostener precios.

Como señala el Ingeniero Agrónomo Maximiliano, un

porcentaje relevante de fruta queda en campo por no cumplir estándares de exportación. Muchas veces es más costoso cosechar que dejarla en el árbol y aquí surge una oportunidad estratégica: desarrollar líneas de valor agregado —congelados, jugos, deshidratados, pulpas o incluso destilados— que permitan capturar valor de ese volumen y generar nuevas fuentes de ingreso, reduciendo pérdidas estructurales.

Mientras tanto, se debe diversificar mercados hacia India, Sudeste Asiático, Medio Oriente y Europa, además de coordinar volúmenes de exportación para evitar saturaciones simultáneas, y eso se logra fortaleciendo la asociatividad entre productores para optimizar logística.