

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagórica
Supl. : Revista Redagórica
Tipo: Noticia general
Título: Crónica de un bajón anunciado

Pág. : 10
Cm2: 799,1

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: ☐ No Definida

8 | Especial Cerezos. | Redagórica | Mayo 2025

Ya en 2021 se preguntaba la industria
¿dónde venderemos 130 millones de cajas en 2025?

Crónica de un bajón anunciado

www.redagorica.com

La cereza sigue creciendo en Chile. Más superficie, mayores producciones, récord de exportaciones... y en la última temporada sufrió un batacazo de proporciones nunca antes visto, tras inundar a China con fruta. La industria ya discute cómo hacer frente a este escenario y surgen diferentes estrategias que abordamos en las siguientes páginas y en otro artículo en esta edición, con la visión de los asesores, gente que lidia día a día con el quehacer en los campos.

POR RODRIGO PIZARRO YÁÑEZ

Históricamente bajos. Así fueron los precios de la cereza chilena en China esta temporada. Y estuvieron así durante prácticamente toda la campaña. La fruta primor, la cereza temprana, aquella de media estación... Sin importar cuál, el valor que se pagaba por la fruta no era el que se esperaba en un mercado que en 2023/24 había recibido 83 millones de cajas.

Esta temporada fueron un poco más. En concreto, 125,2 millones. Y las cuatro primeras semanas de 2025 habían llegado al mercado 83,7 millones de cajas. Vamos viendo: 14,8 millones (semana 1); 17,6 millones (semana 2); 25,1 millones (semana 3) y 26,2 millones (semana 4). Sumadas a la fruta que aún permanecía 'stock', en pocas semanas China, literalmente, había recibido un aluvión de cerezas.

Pero esa fruta debía venderse antes del Año Nuevo Chino (ANC). Y, si bien se movió sin problemas, hubo que recurrir a técnicas comerciales (descuentos y remates) que incluso hicieron bajar aún más el valor de la fruta.

Como todos los años, esta fruta se esperó con ansias, elevándola al nivel de un 'rockstar' o estrella de cine. La apertura del primer contenedor de la temporada se transmitió en vivo y en directo, aglutinando a 4,4 millones de espectadores.

Hasta entonces, nada hacía presagiar el resultado negativo que tendría la fruta chilena en ese mercado. Si bien se trata de un bien 'superdeseado', por el que se pagan precios inalcanzables para otros mercados, no es que el valor de la fruta haya caído violentamente. "En China esta temporada igualmente hubo precios altos, pero no tan altos como en años anteriores", sostiene Juan Pablo Suberca-

scaux, académico de la Pontificia Universidad Católica de Chile. "A ello hay que añadir que los costos fijos de los productores han aumentado", agrega.

El número de cajas exportadas no puede sorprender a nadie en la industria, porque las proyecciones ya se habían hecho. Y si hoy se habla que, teniendo los mismos rendimientos productivos de esta temporada, para 2030 habrá 200 millones de cajas, cuatro años antes, en 2021, ya se preguntaba ¿dónde venderemos 130 millones de cajas en 2025?

Hasta ahora, nadie sospechaba que China tocaría techo con ese número de cajas.

"Se sabía que, con un aumento de un 50% de un año para otro, el mercado chino se iba a resentir. A mí me tocó dar algunas charlas a finales del año pasado, cuando ya se sabía que había una cuaja importante y dije que la cereza chilena podría tocar techo en China", afirma Subercaux.

En el reciente Anuario de Cerezos, publicado por iQonsulting, Isabel Quiroz destaca que la bajada del precio "fue histórica y, a pesar de que ello significó un alcance a nivel poblacional mayor y se colocó la totalidad del volumen que arribó a China, ese precio no sustenta el negocio en Chile actualmente".

Y es que, este es un sector que lleva creciendo casi sin parar desde 2001, siempre con una gran duda: ¿Cuándo se copará el mercado chino?

Durante su presentación en la pasada edición del Cherry Summit, el gerente general de Ranco Cerezas, Claudio Vial, mostró cómo ya en 2021 se vaticinaba que para la temporada 2025/26 se espera una producción de 130 millones de cajas, preguntándose, ¿dónde vamos a vender esa fruta?

También se proyectaba la demanda. La que crecería al 9% desde 2020 y se comparaba con la oferta: Así, se observa que en la temporada 2023/24 hubo un exceso de demanda. Sin embargo, en la temporada 2024/25, la oferta de fruta ya fue superior, provocando un descenso en los precios de la fruta.

"El tema es que no sabíamos cuál sería el techo de China porque, si el consumo se comportaba bien esta temporada, no sabríamos cuál sería ese techo", advierte el académico de la PUC, sobre un mercado en el que hoy cada chino consume 434 gramos de cerezas chilenas. "Es un consumo de locos", dice un ejecutivo de la industria cerecera. ¿Seguirá creciendo? Sí, pero no a tasas de dos dígitos como sí ocurre con otras frutas.

NO LE ECHEMOS LA CULPA A UNA 'CRISIS ECONÓMICA'

Pero, ¿qué causó que China no pudiera consumir más cerezas

esta temporada? La situación económica en el país no ha sido el principal motivo, aunque sí pudo haber influido en algo. "China no está en una crisis económica como para decir que esta situación se explica por eso", afirma Subercaseaux.

Y en este artículo, y sacando de la ecuación los casi 5 millones de cajas de cerezas que se perdieron en el buque 'Maersk Salto' (ver crónica en página 26), las ventas totales de cerezas sobrepasarán levemente los US\$1.800 millones, muy inferior a los US\$3.000 millones que se generaron en 2023/24. Es decir, el descenso será del 40%. Pero si esa fruta, la que iba en el 'Maersk Salto', hubiese arribado a destino a tiempo, se hubiera inundado aún más el mercado chino.

Raya para la suma: está claro que Chile inundó China con muchas cerezas y que las soluciones que se han mencionado hay que llevarlas a cabo. ¿Cuáles? Vamos viendo:

Enviar más fruta a otros mercados: Pero hay que hacerlo en cantidades mayores. Por ejemplo, EE UU en 2001 compraba el 70% de la fruta nacional.

"Es un mercado que puede comprar más. Está cerca, sus consumidores tienen poder adquisitivo y se podría colocar hasta tres veces lo que se está enviando hoy en día", subraya, sobre un mercado que en 2024/25 absorbió 21.530 toneladas, equivalentes a 4,3 millones de cajas, con una participación del 3%.

¿Por qué no se hizo antes? Porque era imposible competir con los precios que pagaba China, pero ahora que ese mercado ha eliminado (o está eliminando) los calibres más pequeños, esa fruta se puede enviar a un mercado que sí pagará por ellos.

Durante el Cherry Summit, Hernán Garcés, CEO de Garcés Fruits, analizó las posibilidades de enviar fruta a EE UU. "Hoy enviar un millón de cajas a EE UU no mueve ninguna aguja. Será un camino largo y hay que hacerlo, pero es importante que no perdamos el foco de que vamos a poder hacer diversificación. Esta hay que llevarla de a poco. No es que podamos enviar siete u ocho millones de cajas a EE UU. Tenemos que ir construyendo mercados, construyendo confianza y tenemos que seguir empujando mercados como la India, que crece salvajemente, pero en volumen nada. Y tenemos que concentrarnos también en Inglaterra, en Europa. Creo que hoy es el momento de hacerlo".

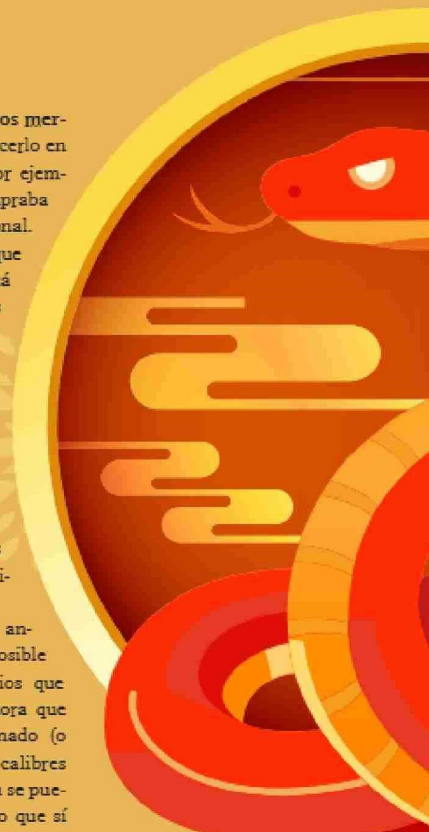
Otro mercado que podría recibir fruta chilena es Europa. Esta temporada, los tres países del hemisferio sur (Chile, Argentina y Sudáfrica) enviaron 8.908 toneladas (sobre 1,8 millones de cajas), de las cuales casi 1,4

millones fue el aporte de Chile, con una participación del 1,43%. El tema es que para 2025/26 se esperan 135 millones de cajas y hagamos lo que hagamos no se podrá compensar el crecimiento que se espera para la próxima temporada.

El factor India: India es un mercado que en las últimas cinco temporadas ha ido creciendo, salvo una pequeña caída en 2023/24. La temporada recién pasada se enviaron 771 toneladas de fruta que representan una participación del 0,1%.

Las expectativas son muchas. En un año en el que el presidente Boric realizó una gira por ese país, surgieron voces de que el primer mandatario está poniendo los cimientos en ese mercado, tal como en su día lo hizo Eduardo Frei Ruiz Tagle con China.

Lo cierto es que se trata de un mercado gigantesco, con un importante número de consumidores que tiene el poder adquisitivo para comprar una





INFORMESE BIEN



ANTES DE INVERTIR

Adquiera sus plantas de variedades protegidas **sólo de viveros autorizados**

Trabajemos por una industria respetuosa y sostenible.






Para mayor información, contáctenos a través de nuestra página:
www.anachile.cl

fruta cara como la cereza. Sin embargo, si esa es considerada como una opción más, no tendrá mucho sentido, porque estará compitiendo en las góndolas con treinta o cuarenta más”.

En la página XX de esta edición tenemos una fabulosa entrevista a Samit Saran sobre el potencial de este mercado para la cereza. “Hay estudios que dicen que India podría representar el 2%. Bien. Pero pensar que puede ser un 20% no se me ocurre ningún argumento que lo avale”, dice Juan Pablo Subercaseaux.

Entonces, la pregunta que hacía Claudio Vial en 2021 cobra relevancia hoy, pero proyectándola a 2030. ¿Dónde venderemos 200 millones de cajas?

¿Arrancar o no arrancar? Ese es el dilema: Si Hamlet se preguntaba ‘¿ser o no ser?’ en la

“El agricultor no arranca sus huertos cuando ha perdido dinero una temporada. Tienen que perder plata durante tres o cinco años para que decidan arrancar. Creo que este tema se irá regularizando e irá bajando el número de hectáreas de aquí a unos cinco años más”.

Juan Pablo Subercaseaux

famosa línea del soliloquio, hoy son muchos los productores que se preguntan ¿arrancar o no arrancar? Ese es el gran dilema hoy en día.

“El agricultor no arranca sus huertos cuando ha perdido dinero una temporada. Tienen que perder plata durante tres o cinco años para que decidan arrancar. Creo que este tema se irá regularizando e irá bajando el número de hectáreas de aquí a unos cinco años más”, sostiene el académico de la PUC.

Y es que hoy en Chile hay una superficie plantada de cerezos, que no se condice que la demanda mundial.

Sin embargo, China ya había dado un aviso serio, cuando la fruta de calibre Jumbo se desplomó en el precio. Pero aun así se siguió plantando, a un ritmo de 5.000 ha nuevas cada año.

Si hoy existen unas 83.000 ha en producción, aunque según los expertos esa cifra estaría desactualizada y rondaría más por las 90.000 ha, se estima que se ne-



Vivero Frutales
LOS OLMOS.

CONFIANZA Y TRAYECTORIA



**PARA NOSOTROS ESTO NO ES SOLO UN NEGOCIO
ES COMPROMISO. ES CRECER JUNTOS**

- > Contamos con variedades tempranas en **CEREZOS**.
- > En **MANZANOS** ofrecemos variedades de última generación y todos los portainjertos del programa Geneva.
- > Tenemos todas las variedades de **KIWIS** para armar tu proyecto y trabajamos bajo un protocolo contra **PSA**.
- > Contamos con portainjertos de membrilleros **Sydo** y **BA29** para **PERALES** y todas las variedades comerciales.
- > Variedades de **AVELLANO EUROPEO** in vitro en varios formatos.

COTIZA TU PROYECTO
CON NOSOTROS



Osvaldo Danús
Jefe de Producción
Romances y Kiwis
ordenar@losolmos.cl
9 95702294

VISÍTANOS EN
www.gruposolosolmos.cl





12 **Especial Cerezos.** Redagráfica Mayo 2025

Evolución de las exportaciones de cerezas en las últimas 4 temporadas (en toneladas)



Estimaciones de producción en las próximas temporadas (en millones de cajas)



cesitarían arrancar unas 20.000 ha para que el negocio pueda volver a sus cauces normales.

"En 2022 hice un estudio en el que adelanté que iba a haber mucha Santina. Como productor tenía 12 ha de Santina, de árboles que tenían dos años. Dije, tras el estudio que yo mismo hice, 'hay que arrancarlas'. Fui al huerto, me di una vuelta y vi sectores malos, pero otros que estaban muy lindos. ¿Y si le damos un año más? Ahí están. Siguen en pie. Yo no soy nadie para criticar porque la agricultura tiene un tema afectivo muy grande, porque es como si matases a un hijo. Por eso, puedo decir que el arranque de huertos será lento", explica Suberca-seaux.

Pero, ¿a qué cultivos se podrán recambiar los productores? Si bien es prematuro decirlo, ya hay algunos candidatos: avellano europeo, kiwi, ciruela, nectarín... Será un ajuste de superficie que, todo indica, será más patente desde Curicó hacia el sur, en aquellas zonas donde la cereza no ha conseguido buenos precios en las últimas temporadas y, donde además hay altos costos de producción.

"Hay frutas que pasan por un buen momento, y que están del orden de las 5.000, 6.000 u 8.000 hectáreas cultivadas. Si a esos cultivos, llámese ciruela, llámese nectarín, llámese kiwi... les aumentamos la superficie en 1.000 o 2.000 hectáreas más, existe una alta

probabilidad de que se saturen los mercados", analiza Suberca-seaux, sobre una situación por la que, en años anteriores, han pasado otros cultivos en Chile. Y es que usualmente el productor opta por algún cultivo al que le ha ido bien la última temporada. "No se analiza qué ha ocurrido con el él los últimos cinco o diez años", advierte.

Cereza orgánica, fruta de nicho: ¿Es posible abrir mercado con cerezas orgánicas? De acuerdo a José Benavente, asesor y experimentado comercializador de productos orgánicos, señala que "el manejo está, los asesores están y el mercado también, en EE UU, Europa, y puede haber atractivos precios de venta de una fruta que sí o sí, debe viajar por avión", explica.

En un mercado con retornos cada vez más ajustados, podría ser una alternativa "y la posibilidad está, no sólo para la cereza fresca sino también para la fruta deshidratada y congelada, que también piden desde afuera", dice.

Y, si bien subraya que esto, de ninguna manera es una solución a la caída de los precios que mostró esta campaña la cereza, y, si bien hay que esperar

una transición de tres años, "sí es una ayuda para aquellos productores medianos, para que no desaparezcan". De hecho, señala que ante la falta de espacio en packings, las cerezas orgánicas que se produjeron esta temporada se fueron todo a congelado.

EL CALIBRE, HOY MÁS QUE NUNCA, LO ES TODO

Además de reestructurar la superficie cultivada, la estrategia pasará por repensar los manejos agronómicos para obtener fruta de calidad. (ver artículo en la página 18)

Habrán productores que abandonen el cultivo. Sí, eso está claro. Y serán aquellos menos eficientes, no solo por costos, sino aquellos que no sean capaces de sacar una buena calidad de fruta, porque hoy, más que nunca, la calidad es sinónimo de calibre. "De ahora en adelante la curva de calibres tenderá a cambiar", subraya el asesor Walter Masman.

EL GRAN SALTO DE SANTINA

El 'top-3' de las variedades más exportadas (en toneladas) y % de variación respecto a 2023/24.

