



CRISIS DEL RUBRO Y DESAFÍOS

Superficie de arándanos en Ñuble cae 22,1% en dos años

Según el Catastro Frutícola de Odepa, la región anotó la mayor disminución en el periodo, seguida por Maule.

Actores del rubro analizaron factores como la fuerte competencia de la producción peruana y el aumento de los costos, así como también desafíos en materia de calidad, recambio varietal y reducción de costos.

ROBERTO FERNÁNDEZ RUIZ
 robertofernandez@ladiscusion.cl
 FOTO: MAURO MAGNASCO

La crisis que enfrenta el rubro de los arándanos no es novedosa, pero sí sorprendió la fuerte caída que experimentó la superficie a nivel nacional en los últimos dos años, destacando la región de Ñuble, donde se contrajo 22,1% entre 2022 y 2024, seguida por el Maule (-21,1%), según el Catastro Frutícola de Odepa, actualizado a diciembre de 2024.

De esta forma, las 4.142 hectáreas que se identificaron en 2022, se redujeron a 3.225 hectáreas, lo que representa un 23% de la superficie de arándanos del país. En el mismo periodo, el número de explotaciones en Ñuble pasó de 386 a 313.

Si bien la temporada 2024-25 fue positiva en términos de precios y liquidaciones para las exportaciones de arándanos frescos, el rubro debió enfrentar tres años con resultados muy negativos que dejaron a varios en el camino.

El cierre de packings y exportadoras en la región son un síntoma evidente de una menor producción, así como en los campos algunos huertos fueron abandonados (sin manejo) y otros, reemplazados por especies más rentables, como el avellano europeo, que en el mismo periodo creció 34,9% en superficie.

La fuerte competencia de Perú, que en la última década multiplicó su producción, desplazando a Chile como



Si no cambiamos variedades estamos mal, y eso lo veo muy difícil para el pequeño y el mediano"

ÁLVARO GÁTICA
 PRODUCTOR DE ARÁNDANOS DE CHILLÁN



Algunos productores han salido del negocio, dado que sus sistemas no son competitivos actualmente"

ANTONIO ARRIAGADA
 SEREMI DE AGRICULTURA DE ÑUBLE



Generar las condiciones para que la fruta llegue en un estándar óptimo, que no significa solo calibre, sino que significa sabor"

VÍCTOR CATÁN
 PRESIDENTE DE FEDEFRUTA



Si hay oportunidades para que el arándano chileno pueda competir, siempre y cuando sea un arándano premium"

JULIA PINTO
 GERENTE TÉCNICO COMITÉ DE ARÁNDANOS

primer exportador de arándanos del Hemisferio Sur, ha invadido los mercados tradicionales del arándano chileno, como Estados Unidos y Europa, con una ventana temporal de producción mucho más amplia que la chilena, con costos globales más bajos, con menor tiempo de viaje de la fruta a destino y con variedades más modernas, que responden a las crecientes exigencias de calidad por parte de los consumidores.

Pero la producción peruana, y en menor medida la de México y otros países, no son el único factor de la crisis que enfrenta el rubro en Chile. Expertos y productores reconocen que los chilenos se quedaron atrás con el proceso de recambio varietal, una tarea urgente pero onerosa, que muy pocos están en condiciones de afrontar, sostuvo el productor chillaneño, Álvaro Gatica.

Para algunos productores de arándanos de Ñuble, la inevitable conclusión es que en el negocio del arándano sólo sobrevivirán aquellos que logren manejar mejor sus costos, que puedan integrarse o exportar directamente y que planten las nuevas variedades que permitan ofrecer una fruta de mejor calidad y larga vida postcosecha. Sin embargo, Gatica estimó que los pequeños y medianos productores no cuentan con los recursos ni con el acceso a financiamiento para acometer dichas inversiones, por lo que sólo los grandes sobrevivirán, vaticinando lamentándose.

En opinión del seremi de Agricultura de Ñuble, Antonio Arriagada, la brusca caída en la superficie "es un ajuste al mayor nivel de competitividad que hoy tiene el sector arandano en el mundo; los años en que Chile estaba solo en el Hemisferio Sur produciendo en contrastación para los mercados del Hemisferio Norte, han quedado atrás; hoy han entrado a ofrecer arándanos muchos productores de diferentes latitudes del mundo, siendo los más cercanos los de Perú".

La autoridad sostuvo que, "en resumen, algunos productores han salido del negocio, dado que sus sistemas no son competitivos actualmente. Los arándanos nacionales todavía tienen una buena posición en el mercado mundial cercano al 17%; para mantener este nivel de presencia en el mercado se debe trabajar sobre los principales atributos de nuestra fruta: buen sabor e inocuidad".

En ese contexto, Arriagada destacó que, "en esta temporada los retornos fueron más que aceptables, destacando los arándanos orgánicos que tuvieron mejor precio que el arándano convencional".

Recambio varietal

Existe consenso, hace mucho tiempo, que el recambio varietal es un desafío urgente para seguir compitiendo.

El productor Álvaro Gatica ha sido uno de los pioneros en el proceso de recambio varietal en la región, con la introducción de variedades Secoya, en noviembre del año pasado y cuya primera cosecha comercial será en 2027. "Lamentablemente -admitió- ha sido a un costo que es de locos, no está hecho para pequeños ni medianos agricultores", apuntando que el arándano se perfila como un rubro para grandes, "porque el recambio está costando \$30 millones por hectárea, sin contar el suelo, y eso es una brutalidad".

En ese sentido, criticó que "tampoco contamos con facilidades de la banca" y minimizó el impacto de los créditos especiales que creó Banco Estado: "no sirvió de nada, fue puro bluf, un negocio que te está costando el 12% de interés anual, no hay negocio que resista, no hay ninguna posibilidad, y tampoco lo financian. Lo veo muy difícil, lamentablemente. Yo le tengo mucha fe al arándano,

y este año, en general, los retornos no estuvieron malos, novamos a decir que maravilloso, pero muy decentes. Pero si no cambiamos variedades estamos mal, y eso lo veo muy difícil para el pequeño y el mediano".

Detalló que la elevada inversión responde a los altos valores de las plantas. "Son plantas con royalty, que las multiplica solo un vivero, que tiene la licencia exclusiva de las variedades Secoya, que creemos que va a andar muy bien en nuestra zona y que ha andado muy bien en el Perú; pero solo la planta representa \$21 millones por hectárea".

En ese sentido, observó que son muy pocos los productores de Ñuble que han introducido nuevas variedades en sus huertos, y reconoció que él lo pudo hacer gracias al financiamiento directo por parte de la exportadora con la que trabaja y a un aporte Corfo de \$50 millones que representó un 10% de la inversión. "De lo contrario, no tenía ninguna posibilidad. En la región, solo conozco a dos agricultores medianos que plantaron Secoya y creo que este año se sumarán dos más", comentó.

Según declaró el seremi de Agricultura, Antonio Arriagada, "el cambio de variedades es uno de los elementos que generarían mayor nivel de competencia, pero no el único; esto debe ir junto con afinar todos los manejos agronómicos para lograr mayor productividad y una buena administración para reducir costos, como también transformarse en productor orgánico de arándanos, que es un mercado en aumento y de mejores precios".

El seremi agregó que, "en general, aunque, en su momento se realizaron las gestiones con Banco Estado, hoy tengo la impresión de que los momentos más complicados ya pasaron y los productores que quedaron en el negocio son los que pueden competir, sin embargo, no hay que bajar la guardia, ya que es un mercado muy dinámico en permanente innovación".

Futuro del rubro

Los expertos coinciden en que el negocio del arándano sigue ofreciendo un futuro auspicioso, en la medida que los productores asuman los desafíos en términos de manejo para exportar una fruta que compita en calidad más que en cantidad. Aunque también avanzan hacia una logística más eficiente juega un papel clave en los costos y en la condición de la fruta en destino, ya que el arándano va perdiendo condiciones de firmeza y sabor a medida que transcurren las semanas.

En esa línea, Víctor Catán, presidente de Fedefruta, afirmó que un desafío permanente es "generar las condiciones para que la fruta llegue en un estándar óptimo, lo que no significa solamente un calibre, sino que significa sabor. El consumidor que come una buena fruta, es fijo que vuelve a la semana siguiente al supermercado o a la feria a buscar ese producto, ponerlo en su canasto y llevarlo a su casa. La postcosecha, además, tiene otro fin, que es que en la casa tenga esa fruta un tiempo de durabilidad suficiente para ser consumida".

El dirigente gremial apuntó a la calidad como un desafío permanente. "Yo creo que son varias apuestas. Primero, el sabor. Nosotros tenemos condiciones climatológicas que generan mayor concentración de azúcar. La fruta peruana es muy buena, pero es insípida, y cuando uno se come un arándano chileno y uno peruano, uno nota que el arándano peruano es firme, es consistente, pero desabrido. En cambio, el chileno, a veces, es más chico, pero tiene un sabor que impacta. Eso es lo que tenemos que lograr, son los nichos, son mercados que los paladares queden acostumbrados a reconocer esa diferencia".

3.225

hectáreas de arándano americano existen plantadas en Ñuble, según el Catastro Frutícola de Odepa, actualizado a diciembre de 2024, cifra que representa una disminución de 22,1% respecto a las 4.142 hectáreas que había en 2022.

313

explotaciones o huertos de arándanos identificó el Catastro Frutícola de Odepa, en la región de Ñuble, con datos actualizados a diciembre de 2024, lo que representa una disminución de 18,9% en comparación con las 386 explotaciones que había en 2022.

Asimismo, Álvaro Gatica planteó su confianza en las oportunidades que ofrece el rubro para aquellos que sigan siendo competitivos. "Hay argumentos para sostener eso, de hecho, este año la liquidación de variedades antiguas no estuvieron malas, por lo menos, mucho mejor que la cereza. Lo que pasa es que hay que ser eficiente, hay que sacar sobre 15 toneladas por hectárea y hay que trabajar muy bien. Todavía tengo fe en las variedades antiguas, algunas aún tienen mercado, y lo otro es que en la temporada pasada el precio del congelado estuvo bueno, eso ayudó mucho también".

Porsu parte, Julia Pinto, gerente técnico del Comité de Arándanos, de Frutas de Chile, hizo hincapié en la calidad como la llave para seguir vigentes en un rubro cada vez más competitivo.

"Creemos que sí hay oportunidades para que el arándano chileno pueda competir, siempre y cuando sea un arándano premium, y también el orgánico tiene una posibilidad. Si yo sigo llegando a los mercados de destino con este arándano de calidad media, blandengue, con pudriciones o deshidratado, no tengo ninguna oportunidad, y hay variedades de acá que no me dan esa oportunidad. Entonces, sí hay mercado, pero para categorías premium, de un calibre medio hacia arriba, una fruta firme, consistente y de buen sabor", aseveró la profesional, quien subrayó que sin la firmeza suficiente, de nada sirve tener buen sabor.

Pinto aseveró que "el recambio varietal es vital para poder competir y necesitamos variedades que nos permitan producir calidad, condición, productividad, pero de manera consistente, nosotros somos muy atomizados; entonces, cuesta mucho ser consistentes. En esa línea, se deben elegir las variedades adecuadas basadas en las características agroclimáticas de ubicación del predio, y no porque al vecino le resultó una variedad a mí me va a resultar; y conocer el comportamiento de postcosecha de la variedad, hay algunas que se ven bien en origen, pero llegan a destino hechas un desastre".

La gerente técnico del Comité de Arándanos también indicó que también es clave "realizar una buena gestión de cosecha, manejando la cadena de temperatura, y obviamente, lo más rápido posible. Espero que este año vuelva a tener éxito el servicio (naviero) Blueberry Express, que se va directo a Estados Unidos para acortar los días de viaje, para llegar, ojalá, en iguales condiciones de días que nuestra competencia mayor, que es Perú".