

**actualidad**



**RAMIRO POBLETE FERNÁNDEZ,**  
 Ingeniero Agrónomo (UFRO) Asesor  
 Acción Fruit, Asesoría y Consultoría Frutícola

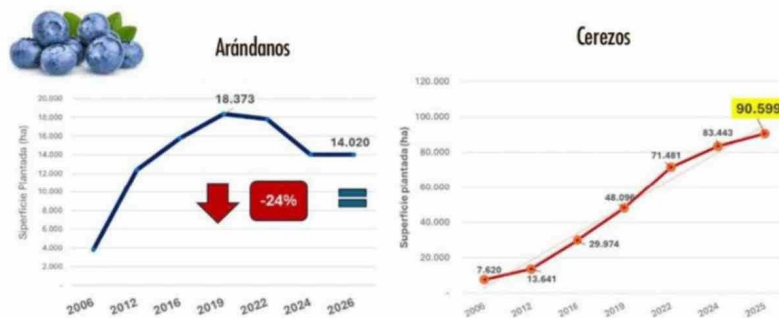
# La fruticultura chilena y su expansión hacia el sur: oportunidades y desafíos

Gráfico: Tendencia de Crecimiento de la superficie frutícola plantada a nivel nacional v/s zona sur (VIII; IX; X y XIV reg.)



Fuente: Editado de Serie de catastros frutícolas CIREN-ODEPA-MINAGRI.

Gráfico. Superficie plantada de Arándanos y Cerezos a nivel nacional



La fruticultura en Chile se ha cimentado en una industria predominantemente de exportación a diversos países en el mundo tomando la gran oportunidad de poder abastecer con fruta fresca en contra estación a las principales economías desarrolladas como los E.U.A.; UE y últimamente el lejano oriente. Es así como en la temporada recién pasada 2025-26 el valor de exportación de frutas ascendió a los \$7.350 millones de dólares FOB (Boletín de fruta, Odepa Mayo 2026).

Tomando los últimos 25 años la tendencia es clara donde se observa un incremento sostenido en la superficie plantada a nivel nacional con una tasa de incremento Inter período en promedio de +14%. Si consideramos la zona sur desde las regiones del Bio-Bio; La Araucanía; Los Ríos y Los Lagos la tendencia es similar con un promedio de incremento del +40% Inter período.

Por otro lado, la zona sur ha aumentado su participación porcentual en relación con la superficie nacional pasando de un 4% a un 9,4% en el período analizado.

Las razones de este crecimiento e integración de la fruticultura hacia el sur se deben a tres factores: a. El cambio climático con condiciones más favorables para las especies frutales; b. La mayor disponibilidad de agua y menor costo de la tierra y c. El desarrollo genético con nuevas especies y variedades adaptadas al sur. Por lo tanto, los agricultores ven en esto una oportunidad de diversificar, disminuir el riesgo productivo y optar a potenciales rentabilidades mayores para una misma unidad productiva.

No obstante, nuestra economía de libre mercado está sujeta a los cambios en los hábitos de consumo de "clientes en el mundo"; a la fuerte competencia con otros países productores en el hemisferio sur e incluso a la sobreoferta o sobreproducción interna. Prueba de esto es el caso de la uva de mesa y el arándano donde Chile fue rápidamente destronado por Perú como el primer

exportador mundial, así como la caída de la rentabilidad de las cerezas dada la sobreoferta nacional. Entonces debemos comprender la fruticultura de exportación como un rubro dinámico, donde se está en la búsqueda constante de "ventas atractivas de ventas comerciales" así como el desarrollo de mercado para nuevas especies frutícolas y nuevas variedades con rentabilidades atractivas.

Algunos ejemplos son:  
**El arándano:** Los primeros innovadores nacionales detectaron hábilmente una oportunidad para exportar arándano fresco a los E.U.A. y se estableció los primeros huertos comerciales a principios de los 90s en nuestra zona sur. De ahí se formó una industria de alto valor llegando a las 18 mil hectáreas, pero que con la irrupción de Perú se ajustó a 14 mil. Hoy vemos un renacer del cultivo.

**El cerezo:** El boom de exportación de Cerezos se logró al abrir mercado al lejano oriente, bajo la firma del tratado de libre comercio con China el año 2007. Es impresionante analizar el crecimiento en superficie plantada en 20 años pasando de 7.600 a 90.000 hectáreas, es decir un 1000%. Aquí sucedió el principio básico de la economía de mercado donde a mayor oferta manteniendo una demanda estable, el

precio baja. En resumen, cada especie frutal tiene su propio análisis, diagnóstico y pronóstico y por cada zona, localidad y variedad, aquí no aplica generalizar lo que sucede en la fruticultura como un todo, dado que incluso para una misma especie frutal existen productores con resultados distintos, rentabilidades positivas y negativas. Otras especies frutales protagonistas de nuestra zona sur son: Manzanos, Avellano Europeo; Nogales; Frambuesas y el mercado de nicho de la Zarza Parrilla.

**RECOMENDACIONES**

En todos los casos mis recomendaciones para todos los agricultores que deseen ingresar al rubro, así como los fruticultores ya establecidos son:

- a) Evaluar, diseñar, establecer y manejar sus huertos con la mayor información, experiencia y asesoría posible desde el día uno, dado que el éxito es la sumatoria de buenas decisiones en el tiempo que se traduce en toneladas por hectárea de fruta premium en calidad y condición.
- b) Mantener un control de gestión y costos de su sistema productivo. Cuando los retornos netos a productor por venta de fruta en US\$/kg son altos, siempre se asegura una rentabilidad, sin embargo, cuando se estrechan, por las razones antes analizadas es fundamental saber cuanto cuesta producir un kilo de fruta (US\$/kg) y con eso establecer el punto de equilibrio.

c) Detectar los cambios del mercado, las tendencias de consumo y el crecimiento de la competencia, dado que este rubro depende 100% de lo que sucede en el mundo tanto consumidores como productores. Al respecto la asociatividad de productores y su integración en la cadena de valor de productor a exportador le otorga un mayor dominio de su negocio, por lo tanto, las iniciativas y apoyos de CORFO; PROCHILE; FIA, INIA son fundamentales para concretar la prospección tecnológica, giras, misiones y asociatividades estratégicas.