

# Deshidratados y jugos, alternativas a la exportación

**C**on el aumento de exigencias y mayores calibres, además del aumento de producción, crece la cantidad de fruta que queda en el país. Y ahí es donde la industria elaboradora aparece, aunque aún de manera incipiente, con sus propuestas de congelado, deshidratado, pulpas y jugos e incluso purés y mermeladas.

“El negocio de la cereza procesada aún es menor en comparación al fresco, pero con grandes expectativas de crecimiento. La curva es creciente año a año. Por ejemplo, en congelado durante 2024 se exportaron 8.700 ton y durante los primeros 6 meses de este 2025, ya se han embarcado algo más de 12.000 ton”, explica Andrés Acevedo, gerente general de Chilealimentos.

Acevedo comenta que la agroindustria agrega valor a aquella fracción de la fruta que no se puede exportar ni comercializar en fresco. “Así los agricultores pueden vender toda su fruta y aumentar la rentabilidad. Por ejemplo, recordemos el caso del arándano. Se introdujo en los 80 con vista a la exportación en fresco. De las 160 mil toneladas que hoy se cosechan, el 35% termina siendo procesado por la agroindustria”, afirma.

Según datos de ChileAlimentos a junio de 2025 se han exportado 12.212 toneladas de cerezas congeladas, un 117% más que a la misma fecha el año pasado en donde se habían exportado 5.618 toneladas. Para las cerezas conservadas (que considera a la conserva, marrasquino, confitadas, etc) se exportaron 4.633 toneladas hasta junio de 2025, un 14% más que la misma fecha en 2024 (4.075).

En cuanto a los ingresos, con respecto al año pasado al mes de junio

**La agroindustria aparece para agregar valor a la cereza que no alcanza a exportarse en fresco, ya sea congelándolas, deshidratándolas o haciéndolas jugos y pulpas, negocios con proyecciones atractivas**

CATALINA PINELA ESPINOZA



El deshidratado agrega valor a la cereza que no se exporta.

hay un crecimiento de un 105% en congelados, con US\$ 33.127 a junio de 2025, frente a los US\$ 16.165 del año pasado.

De acuerdo a datos del SAG al 25 de abril de 2025 hay 13 empresas que exportan cerezas deshidratadas a China. Algunas de las empresas son Good Valley, Agrocepa, Jugos Afe, AmaTime, Agrozzi, entre otras.

Juan Luis Ibarra, gerente División Agroindustrial Agrozzi, empre-

sa que elabora jugos y pulpas de cereza, explica que “la industria utiliza las mismas variedades que se destinan al mercado fresco, tanto de exportación como nacional. Por lo general, se aprovechan aquellas cerezas que, a pesar de ser sabrosas y de buena calidad, no cumplen con ciertos requisitos comerciales como tamaño o apariencia. En el caso de Chile, las variedades más comunes utilizadas para este fin son Santana y Lapins principalmente”.

## CON VARIOS AÑOS

En Good Valley hace casi 5 años que apuestan por la cereza deshidratada como una alternativa a la exportación en fresco. Hoy, de las 300 a 500 toneladas de cerezas que producen, unas 100 toneladas se destinan a deshidratado.

“Este año ya logramos que uno o dos clientes comenzaran a repetir sus pedidos: compraron una vez, les gustó, repitieron y ahora quieren volver a comprar por tercer año consecutivo. Eso es una muy buena noticia, porque indica que el producto está siendo bien recibido, es atractivo y genera interés”, dice Bruno Ceroni, gerente comercial de Good Valley.

Agrega que la idea es crecer: “Veníamos con tres años bastante pare-

jos en términos de volumen, pero ahora queremos dar un salto y alcanzar las 800 toneladas. Ya estamos en contacto con los clientes que quieren trabajar con un volumen mayor y estamos empujando un poco para que definan sus pedidos”.

Los mercados a los que apuntan, tanto con fresco como con deshidratado, principalmente son Asia (China entre ellos), América del Norte y Medio Oriente. “Nos enfocamos en variedades de media y tardía estación, principalmente porque buscamos una fruta con buen cubrimiento de color y, sobre todo, con un buen nivel de azúcar. Esto es clave, porque al deshidratar, si la fruta tiene poca azúcar, la conversión es muy mala: queda sin cuerpo, sin estructura. Entonces, aunque no se note tanto en otros aspectos como el daño superficial, para nuestro proceso sí marca una gran diferencia. Por eso priorizamos frutas con buenos grados Brix y nos concentramos en esas variedades más tardías, que naturalmente tienden a acumular más azúcar”, afirma Ceroni.

Otros de los formatos que hoy en día se presentan en el mercado son las pulpas y jugos de cerezas, Agrozzi es una de las empresas que comercializa estos productos.

Actualmente, la empresa del holding de Carozzi, innova y busca opciones que vayan en línea a las tendencias de consumo, por lo que a pesar de que, dicen que no hay una demanda fuerte todavía por productos procesados como jugos o pulpas de cerezas, ven una oportunidad creciente respecto a su consumo, con posibilidades de crear nuevas variedades y alternativas.

“La cereza chilena hoy está muy bien posicionada en China. En Agrozzi estamos alineados con eso, apuntando a alternativas distintas respecto a esta fruta para los consumidores, como lo es el jugo o la pulpa”, dice Juan Luis Ibarra, gerente de la división agroindustrial de Agrozzi.

Ibarra comenta que apuntan a todos los mercados con potencial, pero con especial foco en China, por su fuerte interés en la cereza fresca. Agrega que también son atractivos Europa y Estados Unidos, donde hay mayor conciencia sobre productos naturales y saludables, lo que abre espacio para jugos y pulpas de calidad.

“A pesar de que hasta ahora los volúmenes procesados no han sido tan altos como las demás pulpas y jugos que producimos en Agrozzi (más de 800.000 toneladas al año), estamos sentando las bases para escalar la operación y diversificar la oferta. Por ahora, procesamos alrededor de 1.000 toneladas en cada categoría de cerezas (pulpas y jugos)”, agrega el gerente de Agrozzi.

Los especialistas afirman que si bien aún es un mercado de nicho tiene un gran potencial, sobre todo considerando la cantidad de fruta que queda en Chile producto de la alta producción de cerezas que tiene actualmente el Chile y que necesita encontrar formas de ser utilizada para aportar valor agregado a la cadena.