LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: Claves para hacer un manejo de los costos

Pág. : 10
Cm2: 411,5
VPE: $ 5.405.424

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Claves para hacer un manejo de los costos

Con un mercado que demanda fruta más grande, hacer un adecuado manejo de carga frutal en el huerto resulta fundamenta, podría permitirle al productor ahorrarse varios miles de dólares en manejos e incluso reducir su gasto en la línea de *packing*.

LUIS MUÑOZ G.

El complejo momento que viven las cerezas, y que se vio expresado en la última temporada con precios bajos en China, tiene a toda la industria analizando escenarios y buscando alternativas que permitan recuperar espacios a un negocio que pareciera estar enfrentándose a una nueva realidad.

"Hay un dato objetivo: esta situación se generó con una producción de 120 millones de cajas y hay que pensar que en los próximos años llegaremos a bordear los 200 millones de cajas. Por lo tanto, no hay posibilidad de que esto sea algo puntual, sino que nos acompañará por lo menos por los próximos 10 años", afirma Juan Pablo Subercaseaux, profesor de la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica.

La nueva situación, tal como se ha resaltado en los diversos reportajes de Revista del Campo, implica enfocarse en mejorar la calidad de la fruta, para, entre otras cosas, enviar a China calibres mayores. En este nuevo contexto, optimizar los costos directos e indirectos del huerto aparece como una necesidad urgente. Sin embargo, la receta no es simple.

"Es fundamental entender que en un huerto de cerezas no se puede tomar como medida, por ejemplo, bajar 10% todos los costos, debido a que hay algunos que son relevantes y otros que no lo son tantos", explica Juan Pablo Subercaseaux.

Así, por ejemplo, señala que bajar los costos de mano de obra, que es el que mayor importancia tiene en la ecuación presupuestaria del huerto, es difícil, porque implicaría cambiar las condiciones.

"Es muy poco probable que los trabajadores acepten un sueldo más bajo del que se maneja ahora en la medida que haya campos vecinos que paguen más", dice el académico.

Según los expertos, el manejo de costos de un huerto de cerezos debería plantearse y alinearse con lo que está demandando el mercado y los consumidores.

ANDRÉS VALDIVIA

Llaman a poner atención en el uso de distintas herramientas, como los techos, que con precios altos parecían atractivas.

"Tenemos que apuntar a la experiencia del consumidor. Necesitamos que, si una persona come cerezas un año, quiera volver a comprar el año siguiente, y eso se logra solo teniendo una fruta firme, que llegue en buena condición y sea rica", asegura Aníbal Schurter, productor de cerezas, empresario viverista y fundador de Global AG.

Y a ello se agrega que, como plantea Juan Pablo Subercaseaux, "hoy lo que está marcando la diferencia en términos de precio es el calibre".

Y esto, según el especialista, se relaciona directamente con la posibilidad de bajar el volumen de cosecha.

"Hay que tener claro que tener una baja productividad antes significaba dejar de ganar plata, pero hoy no lo es, porque una menor cosecha es sinónimo de mejor calibre. Y lo que hoy se paga es principalmente calibre. Por ende, lo peor que le puede pasar a un productor es cuajar mucho", sostiene.

Juan Pablo Subercaseaux agrega que en un escenario donde parte importante de los ingresos son más acotados y están más correlacionados con la obtención de mayor calibre (se busca que alrededor del 70% del volumen tenga calibre sobre Jumbo), el riesgo es más alto, por lo tanto el productor tiene que plantearse la posibilidad de sacrificar parte de su productividad.

En ese sentido, la pregunta que asoma es en qué porcentaje hay que reducir la productividad por hectárea de un huerto para lograr mejores calibres en la fruta, pero sin afectar la rentabilidad del proyecto.

SIGUE EN PÁGINA 12

LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: **Claves para hacer un manejo de los costos**

Pág. : 12
Cm2: 295,0
VPE: $ 3.875.283

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

VIENE DE PÁGINA 10

Si bien no existe una respuesta clara para eso, Subercaseaux indica que, teniendo claro ese objetivo, es más fácil hacer un manejo de los costos.

MANEJOS EN EL HUERTO

El experto comenta que en el último tiempo ha realizado algunos ejercicios donde ha fijado los costos directos de un huerto de cerezos en torno a los US$ 16.000 por hectárea (sin costos de administración).

En ese contexto, indica que uno de los manejos que más puede marcar la diferencia es la poda, ya que le permitirá al productor regular adecuadamente la carga y, a su vez, ahorrarse manejos posteriores.

Si bien hacer un ajuste carga en la poda que vaya en sintonía con los objetivos del productor es lo ideal, siempre pueden aparecer imprevistos. En ese caso, se deberá llevar a cabo un raleo, manejo que tiene distintas fases, precios y nivel de impacto.

Así, por ejemplo, el raleo chino o de dardos, que consiste en eliminar los florales y dejar los vegetativos, tiene un costo aproximado de US$ 1.200 por hectárea.

"Si bien se trata de un manejo caro, es altamente efectivo, debido a que reduce la cantidad de flores, pero no de hojas. Además, estás botando la flor antes de que se desarrolle, por lo que no hay mucho gasto de la planta en algo se vas a botar", explica Juan Pablo Subercaseaux.

Posteriormente, si se ve en la necesidad, el productor puede realizar un raleo de flores, cuyo costo llega a aproximadamente US$ 750 por hectárea.

Ahora, si con la fruta cuajada el productor advierte que cuenta con mucha fruta, tendrá que acudir al raleo de fruto, cuyo costo se acerca a US$ 1.000 por hectárea.

"El problema es que este raleo no va a mejorar el calibre del resto de la fruta. Es decir, el productor hizo que la planta gastara mucha energía en algo que finalmente botará. Por ende, en término de efectos positivos, es el peor raleo", sostiene Subercaseaux.

En ese sentido, el experto indica que, si el productor hace una buena poda, evitando parcial o totalmente los distintos tipos de raleo, puede ahorrarse, en el mejor de los casos, alrededor de US$ 3.000 por hectárea.

Pero eso no es todo: la menor productividad también podría llevar a que se bajaran los costos de cosecha.

"Los costos de cosecha se miden en kilos y llegan a cerca de US$ 0,50 por kg. Por lo mismo, si el productor deja de cosechar, por ejemplo, 4.000 kg/ha, estará ahorrándose cerca de US$ 2.000", señala Juan Pablo Subercaseaux.

Por su parte, Aníbal Schurter co-

SIGUE EN PÁGINA 14

COSTOS NO AGRÍCOLAS

Los expertos coinciden en que también existe espacio para hacer un manejo de costos fuera del huerto..

Uno de los servicios que más alzas sufrieron fue el de *packing*, que en la actualidad tiene un costo de alrededor de US$ 1,2 por kg de fruta ingresada, aunque puede llegar a US$ 1,5 por kg.

"El problema es que con ese costo, si se ingresa un alto porcentaje de fruta pequeña al *packing*, el retorno que tendrá el productor será cero", dice Juan Pablo Subercaseaux.

Por ello, al acotar la productividad del huerto, y obtener fruta de calibre más alto, el productor también podrá reducir sus costos en el *packing*.

Armar un packing propio o con asociados por estos días tampoco es una opción muy viable.

Juan Pablo Subercaseaux cree que esto no es una buena idea, debido a que adquirir una línea de proceso involucra una inversión demasiado alta.

"Armar un *packing* en la actualidad involucra una cifra que oscila entre 10 y 15 millones de dólares", asegura.

Aníbal Schurter comenta que otro de los ítems que están complicando el negocio de las cerezas es el transporte naviero, cuyo costo se ha incrementado de manera importante desde la pandemia, que en la última temporada llegaron a los US$14 mil.

Ante la imposibilidad de que los productores y exportadores puedan bajar estos costos, el empresario propone que el Estado comience a jugar un rol en este tema como un ente negociador.

"El Estado puede negociar contratos de largo plazo con algunas navieras por una cierta cantidad de contenedores. Tenemos que evitar que nos pase lo mismo que les ocurrió a las manzanas, cuya industria empezó su declive por las alzas de los precios de las navieras", afirma el empresario.

LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: **Claves para hacer un manejo de los costos**

Pág. : 14
Cm2: 269,4
VPE: $ 3.538.257

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

VIENE DE PÁGINA 12

menta que como productor le ha tocado tomar decisiones importantes que a la larga le han permitido sortear de mejor manera los bajos precios del último tiempo.

Así, por ejemplo, menciona que tomar medidas como adquirir plantas libres de virus le ha permitido asegurar una mayor productividad al mismo costo.

De igual forma, comenta que cuenta con nuevas variedades que, en general, se venden bien, aunque el mercado en general esté pagando menos.

"Hoy tenemos variedades que aguantan bien 60 días de viaje y nos permiten llegar en buen estado, por ejemplo, a India. Así, podemos trabajar bien negocios de nicho que son muy distintos a lo que vemos hoy en China, que es de *commodity*, con variedades como Lapins y Santina", explica Schurter.

Los expertos coinciden en que también existe espacio para hacer un manejo de costos fuera del huerto, a pesar de que muchos de los servicios asociados a este negocio sufrieron una importante alza en los últimos años.Los expertos enfatizan en que un punto importante a tener en consideración a la hora de manejar los costos asociados a la producción y exportación de cerezas es la ubicación del proyecto.

En ese sentido, comentan que la realidad de los huertos ubicados en las zonas tempranas —las del norte y otros lugares específicos— es muy distinta a la que se extiende en la zona centro que concentra el gran volumen productivo de Chile.

Así, por ejemplo, en las zonas tempranas, especialmente en el norte, los costos de producción suelen ser mayores que los de la zona centro, debido a que en muchos casos se usan distintas herramientas y tecnologías para mejorar la productividad y rentabilidad del proyecto como carpas negras que permiten manejar la condición de dormancia de las plantas y adelantar cosecha y nuevas variedades más tempranas, entre otras.

"Nosotros, por ejemplo, tenemos costos en el norte que son altos y que pueden llegar a US$ 50.000 por hectárea, debido a que tenemos que considerar toda la estructura con las carpas negras. Además, tenemos un costo por depreciación bastante duro", explica Aníbal Schurter.

Sin embargo, en esta zona, gracias a la fecha de cosecha, se puede acceder a ventanas comerciales más atractivas en las que se paga mucho mejor.

"Estamos hablando de que esta fruta no estará peleando los US$ 2,5 por kg, sino que accederá a precios más elevados, como puede ser US$ 8 o US$ 10 por kg", señala Juan Pablo Subercaseaux.

Además, dice el académico, el productor ubicado en esas zonas podría darse el lujo incluso de tener fruta pequeña.

"El productor puede tener una distribución de calibre mucho más mala del ideal, sin que se vea tan afectado su negocio", indica.

No obstante, Subercaseaux hace un llamado de atención y dice que, para que esto funcione y sea un buen negocio, es necesario plantar la variedad adecuada, lo que no siempre se da.

"La segunda variedad más plantada en Ovalle es Lapins, una variedad que es relativamente tardía. Esto no puede ser, porque la única ventaja comparativa que tienes en ese lugar es salir temprano, y tienes que aprovecharlo plantando la variedad correcta", sentencia.

Para los expertos, la zona con menores espacio para realizar un adecuado manejo de los costos y que, por ende, enfrenta una situación más complicada es de Talca al sur.

"En esa zona se produce una fruta que sale en una época con precios muy bajos, y eso no va a mejorar", indica Juan Pablo Subercaseaux.

El académico destaca el hecho de que muchos de esos huertos, especialmente aquellos ubicados en las regiones de La Araucanía o Los Lagos, tienen techos, cuyos costos pueden llegar fácilmente a US$ 18.000 por hectárea.

US$ 2 mil

por hectárea puede ahorrarse un productor al disminuir la carga de fruta.

US$ 1.200

Por hectárea puede salir el raleo de dardos.