LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 20
Cm2: 771,0

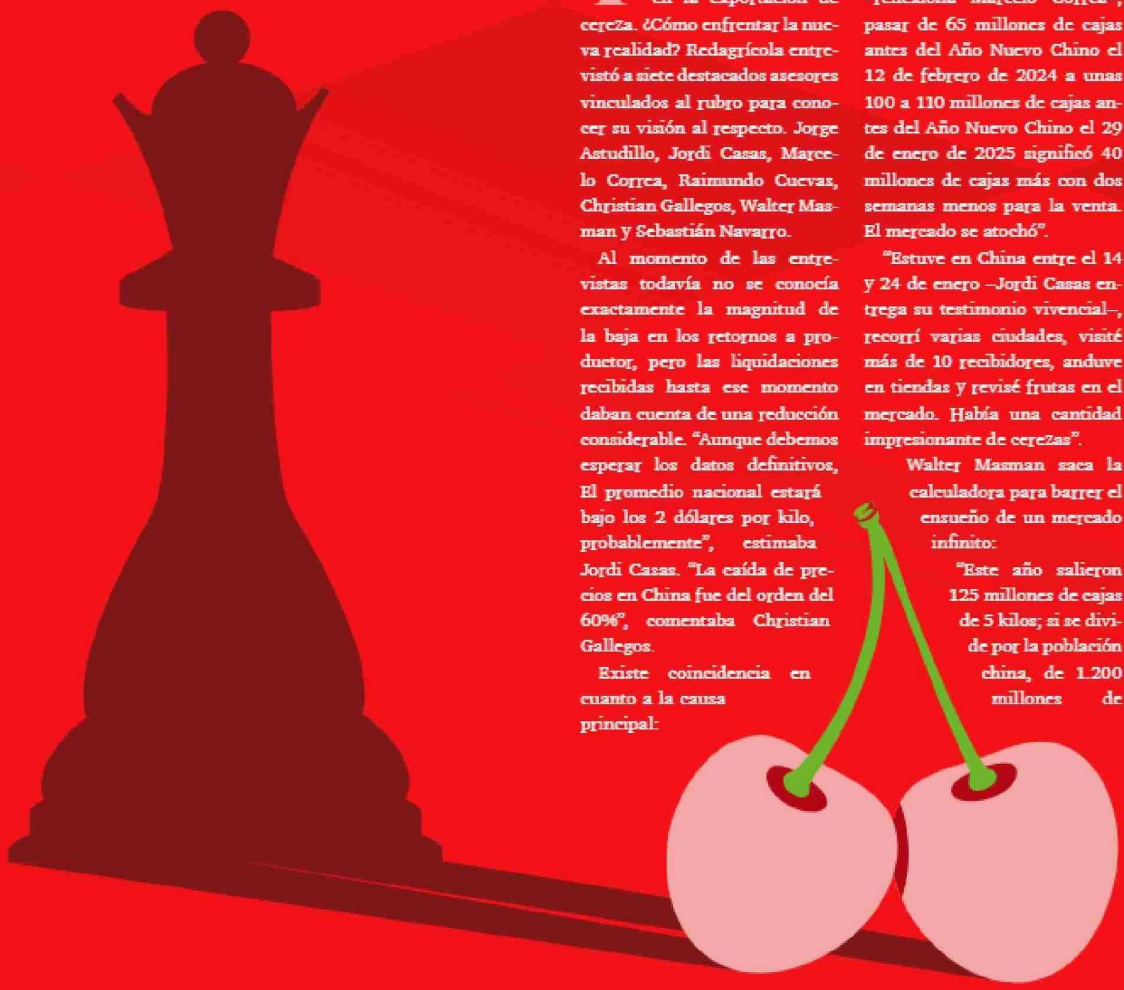
Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

Recomendaciones de asesores ante desafíos de mercado

La cereza se alista para dar batalla

Los retornos de las exportaciones resultaron desoladores en la última temporada. Un fenómeno que se veía venir pero que nadie quería llegar a enfrentar: la oferta cerecera en China fue impresionante y llevó los precios a niveles mínimos. ¿Quiénes fueron los más dañados? ¿Quiénes salieron airosos? ¿Cómo enfrentar el tema en los años venideros donde la producción seguirá aumentando? En las páginas que siguen entregamos las propuestas de asesores expertos para que este frutal siga siendo un muy buen negocio.

POR FRANCISCO FABRES



Todo indica que hay un cambio de escenario en la exportación de cereza. ¿Cómo enfrentar la nueva realidad? Redagrícola entrevistó a siete destacados asesores vinculados al rubro para conocer su visión al respecto. Jorge Astudillo, Jordi Casas, Marcelo Correa, Raimundo Cuevas, Christian Gallegos, Walter Masman y Sebastián Navarro.

Al momento de las entrevistas todavía no se conocía exactamente la magnitud de la baja en los retornos a productor, pero las liquidaciones recibidas hasta ese momento daban cuenta de una reducción considerable. "Aunque debemos esperar los datos definitivos, El promedio nacional estará bajo los 2 dólares por kilo, probablemente", estimaba Jordi Casas. "La caída de precios en China fue del orden del 60%", comentaba Christian Gallegos.

Existe coincidencia en cuanto a la causa principal:

"Hay una ley del capítulo 1 en economía: la oferta y demanda –reflexiona Marcelo Correa–, pasar de 65 millones de cajas antes del Año Nuevo Chino el 12 de febrero de 2024 a unas 100 a 110 millones de cajas antes del Año Nuevo Chino el 29 de enero de 2025 significó 40 millones de cajas más con dos semanas menos para la venta. El mercado se atochó".

"Estuve en China entre el 14 y 24 de enero –Jordi Casas entrega su testimonio vivencial–, recorrí varias ciudades, visité más de 10 recibidores, anduve en tiendas y revisé frutas en el mercado. Había una cantidad impresionante de cerezas".

Walter Masman saca la calculadora para barrer el ensueño de un mercado infinito:

"Este año salieron 125 millones de cajas de 5 kilos; si se divide por la población china, de 1.200 millones de

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: La cereza se alista para dar batalla

Pág. : 21
Cm2: 761,1

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

El mercado está diciendo claramente que es más rentable obtener calibres superiores a 28 mm.

personas, el consumo per cápita debiera ser de medio kg/persona. ¿Todos los chinos tendrán la capacidad económica de pagarlo? Sabemos que aun existen grandes capas de la población con bajos ingresos".

La desaceleración del crecimiento de la economía china también impacta sobre la demanda: las personas están menos propensas a comprar un producto caro, como la cereza, asociada a fiestas y celebraciones. También se ha mencionado cierta incidencia de fake news denunciando daños provocados por esta fruta chilena, la calidad insatisfactoria de parte de los envíos, e incluso un cambio en las nuevas generaciones respecto de la tradición de comer en familia y hacer regalos. "Pero el factor número 1 es el volumen, que superó la demanda", sintetiza Casas.

¿QUIÉNES SE SALVARON EN EL NUEVO ESCENARIO...?

Los productores de fruta temprana fueron quienes menos se vieron afectados por el nuevo escenario.

"En virtud de lo que hoy ocurre –constata Walter Masman–, en general sus resultados fueron positivos. Para los que cosecharon antes del 25 de noviembre, más o menos, es un muy buen negocio todavía. Los poquísimos que lograron salir en octubre obtuvieron probablemente sobre US$12/kg. Las cosechas de Santina en las semanas 45 o 46 estuvieron en unos US$5/kg o US$6/kg".

Raimundo Cuevas, de Abud y Cía., ha observado liquidaciones situadas en torno a los US$3/kg a US$3,5/kg, para productores con cosechas de buena calidad hasta los primeros días de diciembre. "Obviamente es un negocio menor a sus expectativas, pero que les va a dejar entre 10.000 y 15.000 dólares de utilidad/ha, lo cual sigue siendo bueno. También da una señal: en uno de los años de peores precios, la cereza da para seguir trabajando y confiando en el negocio".

En la lista de liquidaciones favorables, Cuevas agrega a las variedades de alto valor, como Rainier y Kordia, ayudando a compensar la baja de los otros cultivares en los campos que las incluyen.

Masman indica que un grupo de productores de la zona de Panguipulli junto con la exportadora decidieron de manera temprana enviar a destinos fuera de China, particularmente EE.UU. Este país dio retornos de US$2,5/kg a US$3/kg para un buen producto, con un volumen pequeño en un periodo de la oferta escasa.

"¿Quiénes están en una mejor posición? –se pregunta Sebastián Navarro–. Primero, las exportadoras que están consolidadas, con buenas marcas, buenas etiquetas, reconocidas por el mercado, que lograron segregar su fruta. De los productores que consiguieron la calidad para embalar en esa etiqueta, hay varios que van a sacar saldo positivo".

¿...Y QUIÉNES FUERON LOS MÁS AFECTADOS?

Para Raimundo Cuevas las dificultades comienzan de San Fernando hacia el sur, dependiendo mucho de la calidad de la fruta y las variedades:

"Quienes tenían Lapins o Santina más tardía, Sweetheart o variedades más antiguas, como Bing, están bastante complicados, con liquidaciones probablemente bajo los costos de producción".

"En la medida en que las cosechas se acercan a mediados de diciembre –verifica Walter Masman–, los precios bajan de manera potente. Vi liquidaciones de Lapins vendida entre el 10 y el 15 de enero, calibre 2J, a US$1,5/kg; el 3J a US$2-2,2/kg. De Jumbo para abajo en ese periodo las liquidaciones ya empiezan a ser negativas. Tengo la impresión de que desde Talca a Angol van a estar muy comprometidos".

Jordi Casas: "En lo que vino después del 1 de diciembre probablemente los retornos sean menos de la mitad que el año pasado. Eso deja muchas situaciones en rojo y algunas un poquito azul. La cereza va a pasar a ser un negocio promedio, similar a otras especies, con más riesgo del que tenía antes".

Los productores en mayor riesgo son aquellos con cereza como monocultivo y que recibirán ingresos menores al costo por hectárea, sobre todo medianos y pequeños. Algunos van a salir del negocio por problemas de financiamiento, por no tener una variedad que opte al calibre

> **"Quienes tenían Lapins o Santina más tardía, Sweetheart o variedades más antiguas, como Bing, están bastante complicados".**
>
> Raimundo Cuevas

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 22
Cm2: 742,5

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

> **La gente que envía fruta sin calibre, con bajo nivel de azúcar o blanda, no tiene mucha chance aun en la cosecha temprana".**
>
> Walter Masman

mínimo rentable de exportación o por un nivel de productividad demasiado bajo, señala Marcelo Correa.

"La gente que envía fruta sin calibre, con bajo nivel de azúcar o blanda, no tiene mucha chance aun en la cosecha temprana", opina Masman. La lupa se agranda para ver todos los detalles cuando hay sobreoferta, sentencia Correa.

¿LLEGÓ EL MOMENTO DE ARRANCAR? (LAS PLANTAS, CLARO)

Raimundo Cuevas: "Más que una crisis de la industria, se trata de un ajuste de mercado que sabíamos que iba a venir. No es el momento de ponerse a arrancar como loco. El análisis no tiene que ser en caliente. Hace 3 o 4 temporadas habían desahuciado a la Lapins; en otra temporada le tocó a Regina, se cometieron locuras como arrancarla en huertos nuevos o injertarla con Santina... Y resulta que al año siguiente Regina fue la que mejor se liquidó. Los fruticultores con experiencia saben que una temporada no significa tendencia. Este negocio da muchas vueltas. El llamado es a la calma, sobre todo si uno está produciendo bien".

Sin embargo, este sí puede ser un buen año para terminar con huertos que venían arrastrando problemas. ¿Qué criterios aplicar para tomar la decisión más irrevocable?

Christian Gallegos: "Mi recomendación: tener muy claros tus costos y tu producción. Un huerto de 7.000 kg/ha no resulta rentable. Lo era cuando pagaban 5 dólares, pero con 2,5 se pierde plata. Siempre en un campo va a haber un cuartel con bajos volúmenes en kg/ha, porque perdiste plantas por problemas fitosanitarios, o tienes limitaciones en el perfil del suelo, o no lo puedes regar bien; por diferentes motivos. Por ejemplo, en Osorno existen cuarteles en plena producción a los cuales les falta cerca de un 40% de las plantas. Replantarlo es una pérdida de tiempo: por alelopatía, por competencia por nutrientes, luz y agua, el árbol reemplazante nunca tendrá mucho éxito. Con un 60% de los árboles, tu potencial es 6.000-7.000 kg; hagas lo que hagas jamás vas a llegar a una línea de flotación de 10.000 kg/ha con 85% exportable y 2,5 dólares de retorno. Debes arrancarlo, a US$5/kg, podías sostenerlo conectado al ventilador, hoy es muy caro mantener un huerto en la UTI".

Gallegos estima que los precios futuros se van a situar alrededor de USD3,0 promedio de años buenos y malos. Un huerto de 10.000 kg/ha con un 80% exportable recibirá USD 24.000/ha, con un costo de USD 20.000, normalmente. La cereza se convertiría en un negocio de USD 4.000 a 5.000/ha, resultado azul, pero magro para una riesgosa apuesta de más de USD 20.000/año.

Jordi Casas: "En Chile tenemos buenos productores en fruticultura, gente que hace cálculos y análisis. La mayoría sabe cuáles son sus cuarteles bajo los 10.000 kg/ha, o variedades que no tienen posibilidad de subir y que se deben sacar".

¿ADIÓS A LOS CALIBRES L, XL... Y JUMBO?

Hoy los calibres Large (L), Extra Large (XL) y Jumbo (J) están con saldo negativo, afirma Jordi Casas. Por otra parte la procesadora cobra a todo evento por cada kilo que pasa en la línea, acota Sebastián Navarro, "eso los productores tienen que internalizarlo si quieren seguir adelante con una fruta cuyo resultado final será negativo".

Los calibres L y XL ya no deberían embalarse a partir del 1 de diciembre, propone Marcelo Correa. Casas piensa que tal vez parte del J también debería quedar fuera en el peak de la temporada. "La fruta L y XL iría a comercial. No se exporta, no más", formula Christian Gallegos y cita el antecedente de la industria chilena del arándano, que decidió hace años no exportar fruta de menos de 12 mm.

Tal decisión significa sacar el 15 a 20% de la oferta nacional, calculan Correa, Casas y Gallegos. Con la producción que se proyecta para 2025/26, la medida se traduciría en la exportación de un volumen similar a la última temporada, unos 125 millones de cajas, pero de mejor calibre.

A Correa le parece adecuado la resolución de algunas exportadoras de solo embalar desde Jumbo en el momento del 'peak', y quizá, hipotetiza, a futuro será solo un porcentaje de Jumbo por productor.

Jorge Astudillo da un ejemplo concreto en Ovalle, como referencia: la 2 J de Brooks dio retornos de US$5,5/kg; la 4 J dio US$14/kg.

Christian Gallegos: "Este año las liquidaciones por kilo de XL van a estar en torno a 30 centavos, y cuesta por lo menos 1,5 dólares producirlo. Pierdes más de un dólar/kg".

¿CÓMO LOGRAR LOS CALIBRES MAYORES?

Partiendo por la variedad, Walter Masman argumenta que la genética de una Santina o una Royal Dawn limita el logro de los tamaños superiores. "Si les metes 15.000 kg/ha difícilmente te van a dar calibres sobre 28 mm".

Para Correa hay que dejar de pensar en 20.000 kg/ha en una Lapins, le parece razonable apuntar a 15.000-18.000 kg/ha con el fin de lograr calibres 2 J o más, o sea sobre 28 mm, logrando mayor porcentaje de materia seca y, así, una mejor vida poscosecha. "El mercado está diciendo claramente que es más rentable obtener calibres superiores a 28 mm, para lo cual se debe trabajar en los huertos usando distintas herramientas agronómicas. Cada productor debe conocer su

> **Mi recomendación: tener muy claros tus costos y tu producción. Un huerto de 7.000 kg/ha no resulta rentable".**
>
> Christian Gallegos

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 23
Cm2: 381,8

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

El alto precio en China se vincula a la costumbre de ofrecer la cereza como un regalo sobresaliente en el Año Nuevo.

huerto y establecer su equilibrio producción/calibre".

La regulación de la carga resulta fundamental en este objetivo, y el potencial de carga se define en la poda. Posteriormente se complementa con raleo de yemas y raleo de fruta temprano, de ser necesario dependiendo de cómo venga la cuaja, explica Walter Masman. Más fruta por dardo, más fruta por metro lineal, va en desmedro de los calibres, apunta Jorge Astudillo. Raimundo Cuevas aconseja el estudio de las curvas de calibre de los huertos para ver cómo mejorarlas, de manera que las regulaciones de carga sean menos especulativas. "Hay que revisar el historial, el año en que tuvimos el mayor rendimiento y el de menor rendimiento, para conocer nuestro rango", sugiere Casas. El raleo chino se ha justificado en las últimas 2 o 3 temporadas, testimonia Sebastián Navarro: "Lo mejor es haber regulado de antes, pero si se necesita, bienvenido. Aunque requiere mano de obra, es menos que la que pagarías cosechando la fruta chica, la cual si llega a proceso y no se embala te hace perder plata, y si se embala para venderla a mal precio, también te hace perder plata".

PASARSE DEL LADO DE LA SOBREPRODUCCIÓN MATA EL NEGOCIO

Este año, ejemplifica Cuevas, había riesgo de heladas lo cual llevó a muchos productores a dejar una sobrecarga "por si acaso me hielo". Como la amenaza de heladas no se cumplió, "cuajó todo, perjudicando los calibres y la calidad". Recomienda salir del invierno con el huerto bien regulado para asegurar calibre e invertir en tecnologías disponibles de control de heladas, techos u otras. "Incluso preferir una baja de kilos, porque pasarse del lado de la sobreproducción mata el negocio".

Todo parte de la regulación de carga, refuerza; después viene el manejo del riego, la nutrición, los mapeos satelitales, la homogeneización de huertos, el manejo fitosanitario, la estimulación. Hay que considerar que para lograr tamaño de fruta se parte con la generación de reservas de

US$12/KG
fueron los retornos de los poquísimos envíos que salieron en octubre.

US$5/KG A US$6/KG
fueron los resultados de Santina en las semanas 45 o 46.

US$3 Y US$3,5
fueron los retornos a productores de fruta de buena calidad cosechada en diciembre.

LITORALPRESS

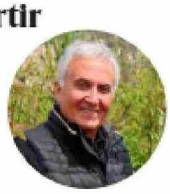
Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 24
Cm2: 705,8

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

Los calibres L y XL ya no deberían embalarse a partir del 1 de diciembre".

Marcelo Correa



la planta entre enero y marzo, y después los manejos tecnológicos, los reguladores de crecimiento, el riego de la temporada. "Tenemos que ser muy mateos para lograr los mejores resultados", sentencia Jordi Casas.

Por supuesto no se trata de descuidar la productividad. Jorge Astudillo en el norte precisa que el raleo, carga, calibre, deben trabajarse en variedades autopolinizantes, como Santina y Lapins. En las autoinfértiles los rendimientos normalmente son más bajos, el desafío está en la cuaja. Enfatiza la sincronización de las variedades polinizantes respecto de las variedades principales que las necesitan, como Brooks, Royal Dawn y Rainier, para alcanzar un porcentaje de cuaja que lleve a 3 o 4 frutos por dardo. Suma a los manejos agronómicos el uso de paquetes tecnológicos, como mallas sombra, por ejemplo, para controlar la radiación en invierno y mejorar la respuesta de la planta, sobre todo en la floración y brotación.

La relación entre volumen de producción y calibre no es directa, previene Jordi Casas. Se debe ver caso a caso, comenta Sebastián Navarro y da un ejemplo de su propia experiencia como productor: "Mi mejor cuartel produjo 19.000 kg de Lapins y se concentró en 3 J. No existió fruta XL. Mi Santina nunca llega a 15 toneladas; con las 12 que obtengo me da bastante XL; me voy a tener que bajar. Cada uno debe conocer su realidad".

¿REDUCCIÓN DE COSTOS O INVERSIONES NECESARIAS?

Aunque los costos pueden variar bastante, como referencia Christian Gallegos se basa en el análisis de casos reales para calcular que se ubican en torno a los US$14.000/ha, más la cosecha, que está en unos 50 a 55 centavos/kg. "Si tienes 10.000 kg/ha, te va a costar USD 14.000 más US$5.000 de cosecha, o sea US$19.000/ha (US$1,9/kg). Un productor con 20.000 kg/ha, va a tener los mismos US$14.000 más US$10.000, o sea va a gastar US$24.000 (US$1,2/kg)". Con esas cifras ante un retorno de US$1,5/kg el productor de US$10.000 kg/ha pierde alrededor de US$4.000/ha. "La mejor manera de bajar los costos es tener más volumen por ha de la fruta objetivo".

Sebastián Navarro: "El costo de producción no debiera superar los US$1,5 a, siendo generoso, US$1,8. Quien gasta más está mal enfocado".

¿Qué se puede hacer para ajustar los costos?

El mayor costo corresponde a la mano de obra. Christian Gallegos, Walter Masman, Marcelo Correa le asignan rangos que se sitúan alrededor del 70% del total, con algunas diferencias menores entre ellos. En orden decreciente, lo principal corresponde a cosecha, raleo, poda, especifica Masman. "Por eso yo promuevo los cerezos en parrón –dice Correa–, porque una persona cosecha 280 o más kilos por jornada, versus 180 kg/persona en el eje central". También propone hacer las podas algo más fuertes y a trato, "pero con una muy buena supervisión pues deberemos ser mucho más precisos: hay que usar la tijera para mejorar calibre y raleo chino en algunos casos".

Los productores más grandes tienen la posibilidad de ofrecer continuidad con otras especies y optar a precios más bajos en cosecha, apunta Jordi Casas.

Si la eficiencia del cosechador es baja, dejando un porcentaje importante de cereza de bajo calibre y frutos dobles, el productor pagará el proceso de fruta que le van a botar, es el peor negocio, señala Masman. Si ello se debe a la dificultad para cosechar el árbol, hay que ajustar alturas y hacer más sencilla la labor. Haber realizado un buen trabajo con el riego, las prácticas antiestrés, la sanidad, los bioestimulantes, los protectores solares, la nutrición, la poda, la regulación, todo eso hace más eficiente el árbol y ayuda a bajar los costos, agrega.

En general los asesores aconsejan resistir la tentación de debilitar el programa fitosanitario y nutricional, si se están llevando a cabo de manera correcta. Las exigencias de calidad e inocuidad lo imponen. Siempre se puede hacer algún ahorro marginal, opina Masman, tal vez buscar alternativas más baratas avaladas por la investigación, estima Casas, pero el impacto en los costos totales será marginal. "Ahora, el que se había llenado de adornos y aplicaciones sin mayor justificación, que las empiece a sacar de inmediato", dictamina Casas. "En momentos de 'boom' he visto programas fitosanitarios de 4.000 a 5.000 dólares/ha; hoy los puedes hacer perfectamente entre 2.000 y 3.000 dólares/ha", testimonia Sebastian Navarro.

"Cuando ves cómo reducir costos, el ítem que menos impacto tiene corresponde a insumos. Te puedes quemar las pestañas, hipotecando muchas veces calidad, condición o volumen de tu fruta, por no aplicar una citoquinina sintética para calibre; o por no aplicar tal fungicida, lo que te puede llevar a altas presiones de botritis o alternaria; o al no aplicar alguna estrategia de retención de fruta, lo cual puede afectar tu producción en un 20% menos. El tema no va por ahorros mal entendidos", sentencia Christian Gallegos. Para él la palabra clave es gestión: "Por ejemplo, no bajo el costo de mi programa fitosanitario sacando productos, sino haciendo gestión de mi maquinaria (mojamientos). Si estoy aplicando con 1.500 L de agua/ha y realmente se necesitaban 1.000 L/ha, automáticamente el ítem insumo baja un 30%, porque las dosis son por hectolitro".

Por otra parte, ciertas inversiones si bien implican un mayor

Las personas que participan en la cosecha son vitales y representan una parte considerable de lo que se invierte en la producción de cereza.

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 25
Cm2: 396,4

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

gasto, aumentan los ingresos. Puede ser el caso de techos plásticos, anota Masman, para un porcentaje de productores en la zona temprana, con el fin de adelantar la cosecha y alcanzar los mejores precios. No es llegar y apretarse el cinturón, piensa Raimundo Cuevas, a veces incorporar tecnología de riego, de nutrición, incrementa la productividad y calidad del huerto. En Ovalle no se puede considerar un proyecto de cerezo sin el uso de mallas de sombra, evalúa Jorge Astudillo. Asimismo plantea que eventualmente las coberturas tipo invernadero o macrotúneles serían necesarias en la medida que la zona central empiece a anticipar las cosechas con esos sistemas y los iguale en las fechas. A su juicio, "la oportunidad que ofrece el norte en producción temprana, por su latitud, tiene que ser acompañada por tecnología".

¿QUÉ RAZÓN HAY PARA QUE SIGAN PAGANDO UN ALTO PRECIO POR LA CEREZA?

Aunque probablemente los valores de la época dorada de la cereza ya no volverán en el mercado chino, sí se puede pensar en estrategias para mantenerla como un muy buen negocio.

Nelson Gallardo, ingeniero agrónomo vinculado a la producción de cerezas en la zona sur, comentó al autor de este artículo: "Los consumidores chinos pagaban bien porque las cerezas eran un presente significativo, distinto, exclusivo. Ahora inundamos el mercado, ya no es un regalo sobresaliente, ¿qué razón hay para que las personas sigan comprándola a un alto precio?"

"Debemos posicionar esta fruta como un bien suntuario, no puede transformarse en un 'commodity'", considera Marcelo Correa. "En consecuencia ahora hay que trabajar para sacar el mejor producto posible. Lo que hemos hecho ha sido muy bueno, el desafío del mercado a la industria es superarlo", dice Walter Masman. Si lo logramos "vamos a tener negocio para rato" porque a diferencia de otras frutas, no competimos con otros países sino con nosotros mismos, reflexiona Raimundo Cuevas.

> **"Tenemos que ser muy mateos para lograr mejores resultados".**
>
> Jordi Casas

Jorge Astudillo propone una estrategia de diferenciación para la fruta de Ovalle: "la fruta de otras zonas de primores viene de invernadero o macrotúnel, lo que la hace más blanda. La nuestra es crocante, dulce. La exportadora Teno Ovalle incorporó una caja verde que se está empezando a reconocer en China: puede ser un poquito más pálida pero es muy rica sensorialmente. Cuando somos la primera fruta en destino, los parámetros de color no son tan exigentes. La idea de quien invierte en Ovalle es aspirar a los mejores precios posibles cuando parte la temporada, eso sustenta la inversión, ya sea de productores locales o de gente que viene de fuera".

70%
DEL COSTO DE PRODUCCIÓN
representa hoy la **mano de obra.**

LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: **La cereza se alista para dar batalla**

Pág. : 26
Cm2: 729,5

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

"Más fruta por dardo, más fruta por metro lineal, puede ir en desmedro de los calibres".

Jorge Astudillo

LLAMADO A PREMIAR LA CALIDAD EN TODAS LAS EXPORTADORAS

Las exportadoras en conjunto con los productores deber solucionar el problema de la mezcla de fruta de distintos orígenes y procesos en una misma caja, plantea Jordi Casas.

Christian Gallegos: "Todas las exportadoras tienen una caja 'premium' y una caja genérica, o cat 2, de fruta con un poquito más de defectos pero que cumple con el estándar de mercado, e informan al productor qué porcentaje de su fruta se exportó como 'premium' y qué porcentaje como cat 2. Sin embargo, la gran mayoría de las exportadoras en la liquidación indican la variedad, la semana y el calibre, pero no precisan cuánto pagan por la 'premium' y cuánto pagan por la genérica, porque hacen un pool. Entonces dicen, por ejemplo, Regina, en la semana 52, fruta Jumbo, el precio a productor es USD 3,0, y eso le pagan. No hay un incentivo para quien produzca mejor calidad. Entonces el productor prefiere tener fruta para embalar un 90% en caja genérica y no hacer el esfuerzo de lograr 75% en caja 'premium', porque se las van a pagar igual. Muy pocas exportadoras hacen la distinción. Finalmente se nivela el mercado para abajo: castigas al mejor productor y favoreces al mediano o deficiente. Eso no puede seguir pasando".

"Mi propuesta –continúa–: liquidemos por variedad, por semana y por tipo de embalaje. Si la semana 52 el calibre Jumbo la caja 'premium' da para un retorno de USD 3,0 y la cat 2 para un retorno de USD 2, eso debe reflejarse en la liquidación. Entonces al otro año el productor va a querer tener toda tu fruta en 'premium' y se va a preocupar de la calidad".

LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS YA EMPEZÓ, PERO TOMARÁ TIEMPO

Existe consenso en la necesidad de diversificar los mercados, porque se teme que los consumidores chinos no serán capaces de absorber todo lo que vamos a producir en los próximos años, o por lo menos no estarán dispuestos a hacerlo a precios elevados.

"La buena noticia es que el mercado chino 'se comió' los 120 millones de cajas enviadas –constata Raimundo Cuevas–. Si 20 millones no fueron aptas, habrá que buscarles otros destinos".

Varios de los entrevistados destacan la iniciativa de buena parte de las exportadoras que están tomando la iniciativa en ese sentido.

La cereza del norte, por circunstancias coyunturales (ver recuadro), se dirigió en parte importante a países no tradicionales. "Rusia ha sido muy interesante –revela Jorge Astudillo–: con un 3 J se obtiene el mismo retorno que con un 4 J en España. Son ventas spot, eso sí, en un nicho. Quizá uno o dos pallets fueron suficientes; más volumen podría haber generado saturación. En España ya ocurrió: en 2023 recibía 3 a 5 pallet, pero este año llegaron 30 a 40 pallets, lo que provocó una caída en el precio de venta".

¿Cuánto podrían recibir en los otros países? "Nuestro segundo mercado es EE.UU., con un 3 a 4%; si le lleváramos el 10% de China, subiría a casi el 15%. ¿Qué pasaría con el precio?", se pregunta Jordi Casas. Sebastián Navarro cita a Claudio Vial y Cristián Benavente, de Ranco Cherries, para indicar que reducir China al 85% de nuestros envíos implica hacer crecer cuatro veces los otros destinos, y que convertir en 100 los 50 contenedores dirigidos a Corea reventaría ese mercado. "China en un escenario depresivo todavía compra, en los otros países arriesgamos perder la fruta", plantea.

En esta nueva etapa se debe asumir que resulta vital abrir otros mercados. Su retorno será menor que en la época dorada china, pero descomprimirá el mercado y se lograrán precios rentables, calcula Marcelo Correa: "cada cual tendrá que hacer la 'pega' correctamente tanto las expoertadoras como los productores".

Diversificar mercados es un gran desafío, según Walter Masman: "Bien sabemos que se trata de procesos graduales, van a tomar tiempo, y en los mercados más grandes todavía más tiempo". "Las exportadoras y comerciales aplicarán su profesionalismo en ese desarrollo –confía Jordi Casas–, pero nos demoraremos un poco, como mínimo 5 años". Ra

Desde el retiro de la fruta del árbol, cada paso debe realizarse cuidadosamente para preservar la calidad que pide el mercado.

"El costo de producción no debiera superar los US$1,5/kg a, siendo generoso, US$1,8/kg. Quien gasta más está mal enfocado".

Sebastián Navarro

www.litoralpress.cl