

Para enfrentar con éxito la próxima temporada



# Las claves para superar la crisis de las cerezas en Chile

La temporada de cerezas 2024-2025 en Chile generó preocupación por la baja rentabilidad debido a una alta demanda concentrada, precios bajos y un gran volumen exportado, especialmente a China. Asimismo, los desafíos logísticos resaltaron la necesidad de innovación y calidad.

**C**omercialmente, diversificar mercados, la colaboración entre distintos agentes y potenciar la calidad/productividad son la clave. Técnicamente, la eficiencia exige inversión en calibre y rendimiento, con buena gestión hídrica y nutrición basada en análisis y monitoreo constante.

Las empresas químicas y distribuidoras deben involucrarse activamente con los productores, ofreciendo apoyo especializado. Copeval cuenta con un departamento técnico y herramientas tecnológicas para brindar soporte y seguimiento, desarrollando programas de asistencia técnica a lo largo de todo Chile.

Un aspecto muy importante es contar con una nutrición equilibrada, con inversión en soluciones eficientes como los correctores

de la línea Wuxal® y Ascofol® hoy en día representados por Copeval en Chile, y productos como  $\beta$ -Protect y Power Roots para mejorar el metabolismo del cultivo.

Desde el punto de vista del control biológico (Tifi, Stargus, Capirel) son excelentes herramientas frente a distintos patógenos y plagas, además de potenciar una producción sostenible. Por otro lado, la adopción de tecnologías de precisión (Drones, satélites y telemetría) son aportes interesantes a la hora de optimizar recursos, permitiendo la utilización de soluciones con foco en las Zonas problemáticas de los cuarteles, optimizando el gasto por hectárea, evitando aplicaciones innecesarias y asegurando la intervención donde realmente se requiere.



La clave del éxito reside en la planificación meticulosa, la adopción de tecnologías y prácticas innovadoras, y una comprensión profunda de que la calidad y la eficiencia son las dos caras de la misma moneda en la agricultura moderna. Aquellos productores que logren internalizar esta visión estarán mejor posicionados

para navegar la incertidumbre y cosechar los frutos de una gestión inteligente y sostenible.

**¿Necesitas más información?**

**Contactanos:**  
**Rodrigo Venegas**  
Subgerente Técnico Productos Estratégicos Copeval  
rodrigovenegas@copeval.cl  
[www.copeval.cl](http://www.copeval.cl)

**“Cada semana tiene que ser estudiada de forma independiente para definir cuál es el volumen posible de movilizar con precios atractivos y cuál es la promoción que corresponde aplicar cada semana”.**

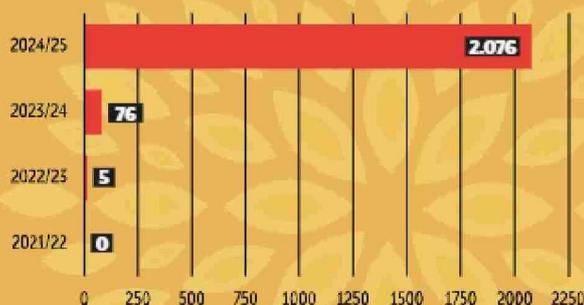
Isabel Quiroz



## El dulce presente de Sweet Aryana

De las variedades nuevas Sweet Aryana es la que ha tenido una mayor expansión productiva y comercial. Este material de la Universidad de Bolonia, que ya lleva algunas temporadas instalada en huertos del país, está mostrando las primeras exportaciones, y con un crecimiento de +2.639% respecto a la campaña anterior, ayudado por la entrada en producción comercial de esos huertos.

Evolución de las exportaciones de Sweet Aryana (en toneladas)



Si calidad es sinónimo de calibre, este es el momento propicio para producir aquellos calibres que se venden bien y son más eficientes, en desmedro del volumen.

“Yo insisto que la industria debe ser majadera con los productores en demostrarles y enseñarles que, si producen menos fruta, pero de mejor calibre, tendrán un mejor resultado económico”, destaca el académico de la PUC.

Así, por ejemplo, si un agricultor producía 16 t/ha de una variedad X, esta temporada podría producir 10 t/ha, pero con una mejor distribución de calibres. Ampliando, por ejemplo, el porcentaje del 2J, mejorará sus retornos.

“Eso, te aseguro que resulta”, afirma el académico de la PUC. “El agricultor que apunte a 16 t/ha no tendrá buenos resultados. Eso, hasta ahora no se hacía, porque igualmente se ganaba dinero. Pero los productores que continúen con esta forma de producir, no ganarán más dinero con esta política de producción”.

Fruta de calidad, es decir, de mayores calibres, es lo que requiere el mercado chino. Pero, ¿dónde colocarla? De acuerdo a lo señalado por Isabel Quiroz en el anuario de IQconsulting, “cada semana tiene que ser estudiada de forma independiente para definir cuál es el volumen posible de movilizar con precios atractivos y cuál es la promoción que corresponde aplicar cada semana”.

**82.057 HA**

es la estimación de superficie de cerezos plantados en Chile hasta 2024.

**5.500 HA**

de cerezos se estima que se han plantado todos los años, entre 2022 y 2024.

**29.473 HA**

de Santina se estima que hay en Chile. Es la principal variedad plantada en el país.

**3.851 HA**

de nuevas variedades temprana se estima que existen en el país.

Y, como siempre, estará el factor climático. Algo que ningún agricultor, hasta ahora está esperando con ansias, pero que, a partir de la próxima temporada se transformará en un FACTOR más bien positivo que negativo. “La cereza se podría ‘vender’ mejor porque habrá una expectativa de mayores volúmenes en el mercado”, dicen voces de la industria.

Pero los datos están sobre la mesa y la realidad es objetiva. Los productores deben tener claro y deben convencerse de que, ante años complicados, lo mejor es enfrentarlos con una buena estrategia. Solo así la cereza continuará siendo competitiva y se mantendrá como un ítem de exportación importante para Chile. Ra