

EXPORTACIÓN

Cerca del huerto y de China

La exportadora Teno Fruit mantiene su identidad de empresa familiar y se fortalece gracias al vínculo de confianza con los agricultores. Acompañan el crecimiento de las cerezas en Chile con la incorporación de nuevas instalaciones y tecnologías.

No existe una empresa familiar igual a otra, pero hay rasgos que encontramos en todas sus historias: un origen, un sueño y un camino que busca unir la idea del progreso con la propia identidad. Teno Fruit es un fiel exponente de todo eso, donde el apellido Vidal imprime su sello en cada decisión y en cada paso. El origen, como el nombre de la

exportadora lo indica, está en Teno, solo que en aquel momento nadie pensaba en exportar. Corría el año 1989, en plena crisis por las uvas de mesa contaminadas con cianuro, cuando René Vidal partía vendiendo kiwis en la orilla de la carretera, para

luego llegar a contar con un puesto llamado Teno Fruta, donde hoy es Teno Sandwich.. El esfuerzo daba su recompensa y para el 2016 René y su hijo Hugo vieron la posibilidad de exportar parte de esa fruta, en un inicio solo 20% de lo que disponían.



A 35 años de aquel puesto sobre la carretera, hoy operan como Grupo Teno con las distintas áreas de negocio y Teno Fruit alcanza a exportar hoy más de un millón de kilos, con un crecimiento lento pero muy controlado, según señala Hugo Vidal, gerente comercial de la empresa. Tienen un packing en Teno (Teno Pack), que opera desde el año 2019 con cerezas y manzanas; en 2021, muy cerca del primer packing construyeron un packing exclusivo para Rainier y cerezas bicolor. Y ya durante la temporada 2023, en conjunto con Zeyco, instalaron una línea de proce-

sos en Ovalle, para procesar la fruta directo en origen y así mantener la muy buena calidad en post cosecha, y este año además están instalando la cuarta operación en una zona libre de mosca de Curicó para embalar la fruta de productores fuera del área cuarentenada.

Toda empresa busca crecer. ¿Qué diferencia hay entonces con una empresa familiar? Hugo señala tres pilares. El primero de ellos es la forma en que toman las decisiones. “En una empresa familiar las decisiones se conversan todos los días y se hacen cambios sin tener que pasar por un directorio o una

burocracia como la que podría tener una empresa tradicional. Eso nos permite tener un tiempo de reacción mucho más rápido”.

Esa flexibilidad es a su vez un complemento del segundo pilar que señala Hugo: la estabilidad. “Los productores y los clientes conversan siempre con las mismas personas dentro de nuestra empresa; no hay una rotación de personal y eso hace que la relación sea muy estable, con vínculos que se mantienen en el largo plazo”.

Ninguno de estas dos cuestiones sería posible sin el tercer pilar: una filosofía en común. “Estamos todos en el mismo canal, que finalmente es buscar el mejor resultado para el productor. Llevamos tres generaciones de productores de fruta y me ha tocado ver lo complicado que puede ser para un productor un año de bajos retornos. La idea es siempre estar alineado con los productores”.





René Vidal junto a su esposa Marcela Mancilla, y recibidores chinos.



Mirada de presente y futuro

En el contexto de una temporada de cerezas para la que se prevé un aumento del 30% en volumen, en torno a las 110 millones de cajas, Vidal tiene claro que el principal desafío este año tendrá que ver con el manejo de la fruta después de cosecha, la disponibilidad de packing y el transporte. “El tema de la mosca de la fruta suma una barrera a la logística, alarga los tiempos de carga en origen y demora más la liberación en destino”.

Sumado a eso, el clima y el gran potencial de floración que hay este año pone en boca de todos en la industria en enorme desafío que se plantea sobre calidad de la fruta. “La clave es un buen manejo a nivel de huerto. Se puede lograr un buen volumen con una buena curva de calibres. Se debe hacer ese trabajo ya que mientras más volumen tengamos, menor será el retorno de los calibres inferiores. Aún así siempre tendremos de todo y tenemos que buscar comercialmente los mejores retornos para toda la fruta, no solo para lo bueno. Hay programas especiales para calibres inferiores, se trata de economizar un poco en los tipos de emba-

“E China, hay ciudades que pagan muy bien por fruta premium pero tienen menor tolerancia a defectos, por lo que la buena segregación de la fruta juega un rol fundamental”

laje para optimizar el retorno pero lo principal es el trabajo comercial de saber dónde vender cada tipo de fruta”.

Otro de los riesgos que inquietaba a los exportadores era la ralentización de la economía china, que sin embargo en parte parece disiparse a partir de la intervención del Banco Central chino. El propio Vidal se mantiene optimista pese a estas alertas.

“En China la cereza produce algo distinto, creemos que es de las últimas especies en verse afectadas. Por ejemplo, ahora en China después del Moon Festival se ha frenado un poco la venta de fruta, lo que afectó a distintas especies, pero la cereza tiene un simbolismo y al estar cerca del Año Nuevo Chino el efecto de una mala economía puede ser menor. Esto no quiere decir que los resultados sean excelentes pero sí estamos confiados en que será una buena temporada”.

La confianza en el principal destino de la cereza chilena se sostiene de cara al futuro, y no es una cuestión de fe sino que la propia experiencia así lo dicta. “Creemos que todavía falta mucho por vender dentro de China, la estrategia comercial en otros destinos está

enfocada principalmente en aprovechar en momentos clave las menores restricciones de otros mercados, sobre todo pensando en la mosca de la fruta, pero aún son muy menores los volúmenes que pueden absorber otros mercados”.

Mientras tanto, queda por profundizar en distintas regiones de China, donde según indica Vidal “hay ciudades que pagan muy bien por fruta premium pero tienen menor tolerancia a defectos, por lo que la buena segregación de la fruta juega un rol fundamental”. Y en ese punto es donde el vínculo de la exportadora con sus agricultores es un activo de valor: “Es clave tener productores estables en el tiempo y un historial para poder determinar cómo se comportará la fruta en tránsito y lograr el mejor retorno comercial. Nosotros como Teno Fruit estamos abriéndonos a nuevos importadores para lograr llegar a los mercados interiores más directo y con menores costos. Después de la Asia Fruit Logística de Hong Kong hicimos gira por Asia donde pudimos visitar centros de distribución, mercados secundarios y ver en terreno lo que se está haciendo en destino para lograr optimizar toda la operación”.



Hugo y René Vidal, padre e hijo, junto con Miguel Lorenzini (centro), gerente de planta en uno de sus viajes a China. Miguel entró a trabajar en el 2019 con el proyecto del packing y desde entonces ha sido una pieza clave en el desarrollo de toda la operación y diseños en las distintas plantas.

Atentos a las necesidades

La cercanía con los agricultores también quiere implicar poder escuchar sus necesidades. En 2023 instalaron una nueva línea de proceso en Ovalle, una decisión que nació en un día de campo en la agrícola Santo Tomas, or-



René Vidal, fundador de Teno Fruit.

ganizado por Susttex y Cerezas Primores, donde conocieron un grupo de productores que contaban que su principal problema en la zona era que la fruta debía viajar a la zona central para ser procesada. “Para ellos es muy difícil viajar a la zona central a ver un proceso ya que están en cosechas. Además, la fruta tenía una demora en ser procesada por lo que el tiempo de respuesta a problemas en cosecha era más lento”.

Y en este proceso de crecimiento han ido incorporando nuevas tecnologías. Las líneas de proceso se actualizan año a año para lo-

“Creo que el tema de la robotización y automatización está entrando muy fuerte y es ahí donde estamos invirtiendo recursos también, en palletizadores automáticos, llenadores automáticos, etc.”

grar cada vez una mejor segregación y selección mediante la toma de imágenes a la fruta. “El análisis de esas imágenes mejora continuamente, no solo a nivel de hardware sino que de software ya que van mejorando los equipos que se utilizan para su procesamiento. Se está mejorando mucho el tema del llenado y sellado para tratar de trabajar con líneas más eficientes, considerando que con las proyecciones de los próximos años habrá una gran escasez de mano de obra. Creo que el tema de la robotización y automatización está entrando muy fuerte y es ahí donde estamos invirtiendo recursos también, en palletizadores automáticos, llenadores automáticos, etc.”.

Así, sobre la base de una filosofía de trabajo familiar y una clara visión de futuro, Teno Fruit crece junto a la industria. Saben que su éxito solo es factible con el éxito de los agricultores. ☺