

Cuando en la exportación de fruta el tiempo es lo que importa

Agentes de carga aérea revelan cómo asegurar un viaje exitoso

Dos son los grandes protagonistas de las exportaciones chilenas de perecibles por avión: los salmones, que se mantienen estables durante todo el año, y la cereza, que aparece como una explosión a partir de octubre. El objetivo para justificar el alto precio pagado por esta vía es uno solo: llegar lo antes posible. La ecuación para lograrlo tiene dos guarismos fundamentales, máxima coordinación más cero equivocaciones.

POR FRANCISCO FABRES

Denis Hidalgo, ingeniero en transporte de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso y vicepresidente de ventas de Seafrigo, explica la lógica de este segmento del transporte de fruta fresca: *«¿Qué vuela como carga aérea? Los primores y lo que no alcanza a llegar bien por barco, las urgencias. El flete aéreo cuesta 40 veces lo que un flete marítimo. En el caso de los primores, el objetivo es posicionar el producto antes de la llegada de los primeros barcos. Es decir, si el primer barco sale en la semana 48 y se demora 21 días, los despachos por avión se concentran hasta la semana 51. No obstante, dados los altos precios asociados al Año Nuevo Chino, los envíos aéreos se mantienen fuertes hasta pocos días antes de su ocurrencia; como el próximo cae el 29 de*

enero de 2025, probablemente se prolonguen hasta después del 20 de enero. La industria chilena, estando tan lejos, es capaz de posicionar fruta en China en menos de 48 horas.

Si bien, por defecto, todo el mundo evita volar la carga por su alto costo, señala el ingeniero en transporte, además de la oportunidad de precio (como puede ser ante un quiebre de stock), hay otras urgencias que lo hacen conveniente. Dos ejemplos reales: hubo semanas sin barcos a Corea y exportadores de limón debían cumplir un contrato de abastecimiento mensual; cuando se produjo la huelga en el puerto de Coronel, se consolidaron toneladas de manzana orgánica para despachar a Londres con el fin de mantener un programa y no sufrir el reemplazo por proveedores alternativos.

Hidalgo estima que la cereza es la fruta que más vuela: alrededor del 4% del total de la producción, según calcula, mientras que en las demás especies los aviones llevan un 1%. Cuando irrumpe la cereza se requiere de aviones adicionales, las compañías aéreas los mueven a Chile desde diversos puntos, como Colombia, EE.UU., Europa e incluso China. *«Traer un avión a nuestro país sale caro, porque estamos lejos y no siempre vienen con carga— comenta el entrevistado.*

PASOS A SEGUIR PARA HACER VOLAR LA FRUTA

«¿Seafrigo compra fruta?—No. Nuestro negocio es el transporte y la

logística —responde—. Por ejemplo, un mayorista chino ubicada en el norte de ese país, que es abastecido por una cartera de exportadores chilenos, nos contacta y solicita coordinación de sus envíos. Nosotros coordinamos los embarques con ellos, hacemos que los espacios aéreos que el mayorista chino nos toma sean completados con su fruta, negociamos la ruta, el cupo en las aerolíneas y la tarifa.

El proceso puede sintetizarse en los siguientes pasos:

- Contacto con el *freight forwarder*, indicación del origen-destino, kilos y volumen de carga.
- Solicitar al importador información sobre los documentos requeridos en destino.
- Determinación de la tarifa aérea y gasto de aeropuerto.
- Programación definitiva de embarques.
- Ingreso de documentación a plataformas digitales del Servicio Agrícola y Ganadero, SAG, y Aduana.
- Recepción de la fruta en el aeropuerto.
- Revisión del SAG, emisión de documento fitosanitario.
- Seguridad (rayos X, detección de explosivos y droga).
- Bodega: traspaso a *pallets* aéreos, enmallado.
- Aduana.



- Entrega a la compañía aérea, embarque en el avión.
- Recepción en destino.
- Posventa, facturación.

–Siempre decimos que el equipo comercial trabaja en el futuro; el equipo de operaciones, en el presente, y el equipo de customer o posventa y facturación, en el pasado– comenta Rubén Lara, gerente de operaciones de Seafrigo Chile.

NO HAY ESPACIO PARA ERRORES EN LA DOCUMENTACIÓN

Es muy importante que la información presentada al SAG se encuentre correcta, de lo contrario el documento fitosanitario puede ser rechazado, la carga no puede volar. Y el avión no espera.

–¿La aprobación se relaciona con la calidad de la fruta?

–No, depende de la calidad del proceso documental –aclara el vicepresidente de ventas de Seafrigo Chile–. Se podrían mandar desechos y si los documentos se encuentran correctos, la carga va a llegar sin problemas. Por lo tanto, resulta fundamental contar con personal capacitado, que entienda lo que se está enviando y que mantenga un contacto con el exportador para verificar que la información sea la adecuada. Por lo general mientras antes llegues con tu fruta al mercado, mayor es el precio que obtienes. Sin embargo, aunque uses el mejor avión, el más rápido, con la menor tarifa, si hay errores en los documentos, tu carga quedará retenida en origen o en el destino.

–¿En qué fijarse al elegir un *freight forwarder*?

–La tarifa la pueden tener todos –responde Alejandra Campos, *key account manager* de Seafrigo–. El servicio hace la diferencia. Hay que encontrar los espacios en una oferta de aviones que es limitada, lo mismo que la infraestructura portuaria. Algunas empresas funcionan solo en ciertos periodos del año, y las que mantienen su presencia durante todo el año contribuyendo a completar la carga cuando hay



1. 10 de octubre de 2024, envío del primer embarque de cerezas de la temporada a China, realizado por Seafrigo. 2. Revisión de la primera carga aérea de fruta sudamericana recibida en Hunán, China, marzo de 2023. Fuente: News Frutas de Chile / Xin Hua.

menos salmón (por lo general los lunes y martes), corren con ventaja porque las compañías aéreas valoran ese aporte. Asimismo, no basta con subir la carga y luego despreocuparse de lo que ocurre con el producto, se debe atender las necesidades de posventa.

Hay una mayor oferta de vuelos a EE.UU., todos los días salen dos o tres vuelos cargueros a Miami. La distancia es mucho menor y los precios considerablemente más bajos.

Las tarifas no difieren por el volumen solicitado.

EXISTEN DIVERSAS RUTAS Y COMBINACIONES DE TRANSPORTE POSIBLES

–La fruta *premium* tiene un alto valor –complementa Denis Hidalgo–, no puedes fallar. En transporte marítimo dispones de más de veinte días para solucionar cualquier cosa. En aéreo es *first choice*: debe salir todo bien a la primera.

Se dispone de aviones de carga, pero también los aviones de pasajeros cuentan con espacios para este fin, su capacidad varía de acuerdo al número de viajeros y su equipaje, que tienen prioridad.

Las rutas más rápidas a China son transpolares, ya sea sobre el Ártico o por la Antártida. Ambas vías tienen precios similares. Existen diferentes combinaciones posibles, por ejemplo un trasbordo de carguero a pasajero, o viceversa, y también trasbordo a o desde barco.

–Si el último barco directo a

China se carga en la semana 52, ¿qué haces con la cereza cosechada después? –se pregunta Hidalgo–. Tiene que llegar de alguna forma, como embarcarla por mar a Los Ángeles o Londres, y volar desde ahí. Esa es una gran ventaja de ser parte de una empresa con presencia mundial, como Seafrigo. De hecho, vamos a ofrecer el servicio marítimo-aéreo a India: viaje en barco de 20 días a bajo costo a Inglaterra y desde allí aprovechar las tarifas convenientes por el flujo constante de aviones. Tenemos un frigorífico gigante en el aeropuerto de Heathrow para recibir el contenedor y reenviar el contenido.

En la época *peak* del cerezo se aconseja contactar al *freight forwarder* para hacer la reserva aérea al menos una semana antes de la fecha de envío. Si el volumen es grande, aumenta el tiempo de anticipación necesario. Como referencia, un avión carguero puede llenarse con el volumen de 5 contenedores refer *TEU 20 foot equivalent unit* volumen de contenedor estándar. En verano, además de la mayor demanda por espacios, la temperatura de la pista aumenta, el avión necesita más combustible para el despegue y eso va en contra de su disponibilidad de carga. Un grado adicional en *loza* se traduce en 1.000 kg menos de capacidad de la aeronave, precisa Denis Hidalgo. En invierno son posibles las reservas con menos antelación:

–Hemos llegado excepcionalmente a ingresar una carga chi-

ca en el mismo día– apunta Alejandra Campos.

–¿Cuánto es el volumen mínimo que se requiere de un cliente?

–El volumen mínimo para cargar es 1 *pallet* de 1,60 m.

LAS COMPAÑÍAS LOGÍSTICAS DE CARGA EN EL AEROPUERTO

Tres compañías de logística de carga aérea tienen terminales, licitadas cada cinco años por el concesionario Nuevo Pudahuel (NPU) en el aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez: Aerosan, Teisa y FastAir. Las dos primeras concentran el movimiento de productos agrícolas que salen desde Chile.

Redagráfica entrevistó a Sebastián Devia, subgerente comercial de Aerosan, empresa que además está presente en Ecuador y Colombia. Considerando el volumen creciente de cereza, destaca la inversión de 4,5 millones de dólares de esta empresa en Chile para aumentar en 100 toneladas (t) su capacidad estática de fruta, pasando de 370 a 470 t. Las mejoras incluyen una nueva cámara que se suma a las tres ya existentes, además de oficinas, instalaciones y renovación de infraestructura.

Aerosan participa en torno al 30% de las aproximadamente 9.000 toneladas de importaciones, detalla Devia, y alrededor de un 36% de las exportaciones. De los dos terminales que despachan frutas, el porcentaje de Aerosan se situó cerca del 47%, agrega, pese a contar con un terminal más pequeño que su competidor. La inversión ya



▲ De izquierda a derecha: Denis Hidalgo, María Paz Costa*, Antoine Debleu, Alejandra Campos, Rubén Lara y Sebastián Devia. *Key account manager de exportación Aerosan.

señalada les permitirá equiparar sus capacidades.

Grandes exportadoras con muchos años en el rubro, como Lo Garcés y Hortifrut, contratan en forma directa los servicios de Aerosan, sin embargo normalmente los acuerdos se hacen a través de *freight forwarders*.

Aerosan toma la carga de los camiones de fruta y la prepara para subirla al avión. La aerolínea le entrega el set de insumos necesarios para hacer la estiva en su aeronave. El personal de Aerosan recibe capacitación en la seguridad, los protocolos y las certificaciones que se exigen a las mercancías, señala Devia. Los requerimientos difieren dependiendo de los mercados de destino. Por ejemplo, la fruta enviada a EE.UU. no se puede mezclar con ningún otro tipo de carga.

–Tenemos una bodega prácticamente hermética –describe el subgerente comercial–, al descargar la fruta siempre es sometida a la inspección visual del SAG y se sella inmediatamente para evitar cualquier tipo de contaminación. El producto nunca se expone a la intemperie, los camiones se estacionan aculados para ingresar la carga a los cuartos de frío con el fin de mantenerla a una temperatura controlada.

UN AVIÓN Y UN CAMIÓN ESPERANDO EN EL AEROPUERTO SOLO GENERAN PÉRDIDAS

Para evitar que el aeropuerto se transforme en un cuello de botella, en que los camiones llegan sin una programación exacta y muchas veces deben esperar horas a temperaturas sobre los 35°C, Aerosan inició reuniones previas a la temporada con los *freight forwarders* y algunos fruteros. Mediante la coordinación con el equi-

Seafrigo

Seafrigo es una compañía que ingresó recientemente al país mediante la incorporación de un socio local en Chile, empresario con más de 20 años de experiencia en el rubro, posicionando la empresa dentro de los principales actores del mercado nacional.

Fundada en 1979 por Eric Barbé en Francia, la empresa ha cumplido ya más de cuatro décadas. Forma una red mundial en la cual cuenta con 266.000 m² de almacenes en ubicaciones estratégicamente cercanas a los principales aeropuertos del orbe: Londres, París, Hongkong, Sidney, Melbourne, Miami, Los Ángeles, y muchos otros. Su centro de operaciones se encuentra en Le Havre, el puerto francés más importante en el Atlántico. Además de Chile, sus oficinas latinoamericanas incluyen a México, Panamá y Brasil.

–La empresa siempre se enfocó en perecederos, productos alimentarios y bebestibles –explica Antoine Debleu, representante para Latinoamérica–. Somos un *freight forwarder* marítimo, aéreo y terrestre muy importante, pero con un modelo un poco diferente, ya que tenemos inversiones en servicios complementarios de bodegas refrigeradas, almacenes a temperatura ambiente y en algunos países también camiones y chasis para contenedores. Nos apartamos de la “religión” tradicional de los *freight forwarders*, que busca mantener empresas *asset-light* (con activos mínimos): papel, teléfono y quizá un computador –dice, risueño–. Nuestro modelo se validó con fenómenos como el COVID y la concentración de líneas marítimas. Seafrigo desarrolla el LCL [*less than container load*, cargas marítimas consolidadas de menos de un contenedor] en *reefer* [contenedores refrigerados]. Si el *reefer* es un nicho para la industria de los contenedores, el LCL es el nicho del nicho, un servicio que pocos ofrecen. En marítimo estamos moviendo 120.000 TEU al año, el 85% corresponde a *reefer*.

Entre sus proyectos en Chile se encuentra ampliar la actividad al sector marítimo, asumir la consolidación directa de Europa a Chile, y ver la posibilidad de construir un frigorífico en las cercanías del aeropuerto para recibir carga aérea de fruta, pescado, lácteos y otros perecederos. Asimismo, una vez afianzada su presencia en el país, tienen en la mira seguir con países como Perú y Colombia.

po comercial, apuntan a configurar horarios de atención y disminuir los tiempos de proceso, de manera que los camiones queden desocupados en un plazo máximo de dos horas.

–El año pasado teníamos una meta de 23 minutos por atención de camión. Se han ido mejorando y midiendo los procesos para asegurar un rápido flujo. Eso gatilla que el volumen sea mayor y acelera la rotación del transporte. Un camión parado a la espera en el aeropuerto solo está generando pérdidas. También nos encontramos automatizando procesos de envío de documentos relevantes.

–Antiguamente –complementa Denis Hidalgo– en los *packing* daban por supuesto que en el aeropuerto se podía hacer cosas como reetiquetar carga, ordenar, bajar altura de los *pallets* o distribuir por calibre. Nosotros queremos transmitir a nuestros clientes que no hay tiempo de manipulación en el aeropuerto: deben llegar *ready to fly*, esta es una estación *cross docking*, vale

decir la carga llega, se etiqueta para volar y se va. Respecto de los camiones (cuyo frío no siempre es de los mejores) en largas esperas se acaba el combustible, hay que ir a comprar más...

Es un desastre. La coordinación con los flujos de cosecha en los *packings* y la preparación de acuerdo a cada destino resulta vital. Con el fin de aprovechar el camión a veces se mezcla carga a China con carga a Europa, con carga a EE.UU., o sea distintos vuelos. Eso significa redistribuir en Aerosan.

–Lo ideal –retoma Devia– es que el camión venga cargado con los *pallets* del vuelo más próximo a la cola y el último hacia la cabina. Así podemos descargar de manera rápida y controlada, de lo contrario toma horas bajar primero los *pallets* que tapan la salida para sacar los del vuelo más próximo. –El camión puede esperar, el avión no –sentencia el vicepresidente de ventas de Seafrigo–. Si las demoras hacen que la carga no esté lista, el avión se va a ir igual. Ra

¿QUÉ FRUTAS SE VAN POR AVIÓN?

Además de cerezas, la vía aérea se utiliza para frutas como arándano, uva de mesa, ciruela D’Agen (*sugar plum*), durazno, damasco, manzana Fuji, kiwi amarillo, kumquat, higo y chirimoya.

FREIGHT FORWARDER

En castellano se encuentran diversas traducciones de este término: **transitario, agente o transportista de carga, expedidor de fletes**, por citar algunas.