

Con la llegada de noviembre, José Flores comenzó a cosechar su centenar de hectáreas de cerezos. Su campo está en la ribera norte del río Mataquito, en la Región del Maule, una zona apta para la producción de primos. Ayuda también que cerca de 70 de sus hectáreas están bajo techo.

“La producción viene mayor que el año pasado. Como en 2023 tuvimos baja carga de frutas, este año los cerezos acumularon más reservas. Además tuvimos una muy buena acumulación de horas frío entre mayo y junio. El invierno tuvo buenas lluvias y el clima de la primavera fue benigno”, sostiene José Flores.

Sin embargo, el agricultor está preocupado.

“Muchos productores están tratando de salir temprano porque saben que viene un volumen importante esta temporada en las cerezas. Sin embargo, no lo hacen con colores terminados y eso puede afectar el mercado. Debemos entender que el mercado chino tiene capacidad de consumir mucha cereza de Chile, pero siempre que sea de calidad”, sentencia Flores.

Las últimas proyecciones del Comité de Cerezas apuntan a una producción de cerca de 131 millones de cajas para la temporada 2024-25, 59% más que la campaña pasada.

El salto le va a poner presión para lograr frutas de alta calidad.

“Sin calidad no va a existir demanda del producto y eso puede impactar en los precios. El calibre es importante, pero si no hay calidad, es peor”, sostiene Gonzalo Matamala, gerente Asia de Giddings Fruit.

BUENOS PRECIOS INICIALES

Renato Huber, productor y exportador, reconoce que esta temporada partió con un buen desempeño en los huertos.

“En 2024 hubo una muy buena caaja comparada con el año pasado



Los consumidores chinos privilegiarán las frutas de calibre grande, firmes, dulces y de color oscuro. Un buen manejo en los huertos será fundamental para generar la repetición de las compras y mover el gran volumen de esta temporada.

Calidad y logística, claves frente a cosecha récord

• Se espera un récord de cerca de 131 millones de cajas de cerezas para la temporada 2024-25, lo que obliga a los agricultores a lograr frutas más apetecibles por los consumidores y le pone presión a la capacidad de proceso de las centrales de embalaje y a los puertos.

• Hasta la semana pasada se habían exportado 472 toneladas, 80% más que a igual fecha del año pasado.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

en todas las variedades, especialmente en santina, que en 2023 fue muy afectada. Es común ver 7 y hasta 10 frutos por dardo. No obstante, se ha visto una alta variabilidad en la pasma. Este año, por la alta cantidad de cerezas que espera el mercado, la gran mayoría de los fruticultores raleó frutos, por lo tanto, creo que va a ser levemente inferior a la estimación de 59% de fruta, pero que tendrá calibres mejores a los esperados en octubre”, sostiene Huber.

Para Andrés Ureta, asesor agrónomo, más allá de problemas puntua-

les, en los huertos chilenos hay un potencial de entre 130 y 140 millones de cajas de cerezas para la actual temporada, eso sí, ve una mayor dispersión en los calibres.

“Hay mucha conciencia de que se viene una temporada difícil en la parte comercial y se va a pedir más calidad, calibre, firmeza. Se va a necesitar mucha más mano de obra para cosechar y embalar. Espero que esté disponible en las semanas clave”, sostiene Ureta.

A pesar de que recién se han dado los primeros pasos en la cosecha y

que todavía falta bastante para el peak de inicios de diciembre, ya hay datos interesantes sobre exportaciones.

“Cada temporada las empresas con fruta temprana buscan enviar sus primos lo antes posible. Sin embargo, como la temporada pasada fue más tardía, pareciera que hoy estamos comenzando a enviar de manera más temprana, pero esto es algo habitual en nuestro sector. Es de esta manera que a la fecha llevamos exportadas 472 toneladas de cerezas frescas, con cerca de un 80% de aumento respecto de los envíos al mis-

mo período del ejercicio 2023-24, lo que es un hito muy positivo y refleja todo el trabajo de coordinación permanente y público privado que hemos realizado como Comité de Cerezas para lograrlo”, sostiene Claudia Soler, directora ejecutiva del Comité de Cerezas.

Del volumen ya despachado, según el comité, el 84% se ha enviado a Asia, especialmente China. Mientras que un 8% se destinó a Norteamérica, un 4% a Europa y un 2% a Latinoamérica.

Maximiliano Leiva, gerente de SVA Fruit, explica que su experiencia como ejecutivo instalado en China es que ha visto arribos más tempranos en comparación con la temporada pasada.

“Los precios han sido muy buenos. La fruta de San Felipe (Panquehue) y de los valles tempranos ha llegado en cantidades limitadas. No solo las variedades ya consolidadas están obteniendo buenos retornos, sino que también algunas variedades nuevas están logrando posicionarse en los reportes de ventas. Cabe destacar que una gran parte de la oferta está compuesta por calibres más pequeños, con L, XL y J representando alrededor del 50% del total”, sostiene Leiva.

En las exportadoras se reconoce que el precio de cerezas despachadas vía aérea ha comenzado igual e incluso un poco más alto que los del año pasado. Eso sí, se apunta que la calidad ha sido algo inestable.

A mediados de esta semana está previsto que parta el primer barco



La cosecha de cerezas en 2024 partió antes que el año pasado.



Para la calidad final es importante llegar rápido desde los huertos a las plantas de embalaje.

con cerezas y debería arribar en tres semanas más a China, marcando el inicio de los mayores volúmenes de oferta de fruta. Con ello comenzarán a aterrizar los precios.

“Es probable que los precios sean más bajos que el año anterior producto de mayor volumen, concentración de despachos que estamos anticipando y del Año Nuevo chino temprano, lo que acorta la ventana comercial. Sin embargo, si la calidad es consistente y de excelencia, el consumo debería estar suficientemente activo durante toda la temporada”, sostiene Andrés Nawrath, sales manager de Copefruit.

Renato Huber hace un llamado a poner los pies sobre la tierra, pues con el fuerte aumento de la oferta chilena es normal que bajen los precios.

“La demanda china va a estar muy buena toda la temporada, pero no creo que vayan a llegar a las expectativas que esperan los fruticultores para la cereza de media estación. Esto debido a que el año pasado había poca fruta comparativamente y los retornos a productor anduvo en torno a 5 o más dólares por kilogramo. Este año, con un aumento estimado de 59%, es más realista pensar en torno a 3 a 3,5 dólares por kg. No obstante, muchas veces el mercado chino nos ha dado buenas sorpresas y está toda la industria trabajando para poder tener retornos similares al año pasado produciendo una fruta de excelente calidad. El mercado chino ha demostrado que con fruta de buena calidad, independiente del volumen, paga más por ella, como fue el caso del año pasado con la fruta durian”, acota Huber.

Maximiliano Leiva agrega que la mayoría de los importadores chinos están muy bien informados sobre la oferta chilena de esta temporada y

SALTO EN MARKETING

Dado el mayor volumen de cerezas estimado para la temporada 2024-25, el Comité de Cerezas decidió invertir más de US\$ 9 millones en acciones directas de promoción en los mercados de interés, lo que representa un aumento de 118% en relación con la campaña pasada.

“Para el caso específico de China, abordaremos 22 ciudades, especialmente de segundo y tercer orden. Este año habrá más inversión en medios para priorizar el foco en China regional e invertiremos en conjunto con los *retailers*. Además, nuestros esfuerzos en *e-commerce* se focalizarán en llegar a nuevos usuarios y en fortalecer mecanismos de conversión. Vamos a aumentar nuestra inversión en *live streaming* de 24 horas, que representa un nuevo mecanismo de venta en el mercado y que a su vez permite educar respecto a los beneficios del producto”, sostiene Claudia Soler, directora ejecutiva del Comité de Cerezas.

La ejecutiva explica que concentrarán esfuerzos alrededor del año nuevo “occidental” y el “chino”.

“A nivel de minoristas y fruterías, hemos identificado a siete nuevos *retailers* regionales y 10 nuevas cadenas de fruterías que incorporaremos a nuestras campañas en punto de venta, llegando a un total de 40 cadenas (hipermercados, supermercados y fruterías) con las que trabajaremos esta temporada. Finalmente, continuaremos con nuestra campaña de relaciones públicas y con nuestros esfuerzos de educación e información respecto de la temporada con el *trade*”, explica Soler.

que puede haber diferencias importantes en los resultados dependiendo del tamaño de las cerezas.

“En mi caso, mantenemos reuniones casi semanales con ellos. Saben que, por ahora, no hemos tenido problemas climáticos relevantes y que el volumen ha aumentado significativamente en diversas zonas y variedades. Muchos están expectantes a que esta temporada pueda compensar los malos resultados en otras frutas. Por parte del *retail*, observamos presión sobre los precios, especialmente en términos de calidad y calibre, lo cual sugiere que la diferencia de precios entre calibres L-XL-J y 2J-4J será aún más notable que en la temporada pasada”, sentencia el ejecutivo.

LOGÍSTICA BAJO PRESIÓN

El mayor volumen de las cerezas trae aparejada una mayor presión

para la logística, desde la recepción en las plantas de embalaje hasta el desembarque en los puertos chinos.

“Si bien existen desafíos e incluso presiones importantes a nivel mundial, que a veces están fuera de nuestro manejo, hemos solicitado a las navieras que puedan disponer de todos los contenedores y servicios necesarios para asegurar la temporada. Estamos confiados en que esto sea así, considerando el importante aumento de tarifas que están contemplando”, argumenta Claudia Soler.

El procesamiento de las cerezas en Chile también tendrá mayor complejidad por las exigencias que puso China a las cerezas que provengan de zonas con cuarentena por mosca de la fruta (ver artículo página 8). Se trata de un volumen importante, pues se espera que represente cerca del 30% de la fruta que

“

Hemos solicitado a las navieras que puedan disponer de todos los contenedores y servicios necesarios para asegurar la temporada”.

CLAUDIA SOLER
 DIRECTORA EJECUTIVA
 COMITÉ DE CEREZAS

“

Es probable que los precios sean más bajos que años anteriores producto de un mayor volumen”.

ANDRÉS NAWRATH
 SALES MANAGER DE COPEFRUIT

“

Sin calidad no va a existir recompra del producto y eso puede impactar en los precios. El calibre es importante, pero si no hay calidad, es peor”.

GONZALO MATAMALA
 GERENTE ASIA DE GIDDINGS FRUIT

“

La demanda china va a estar muy buena toda la temporada, pero no creo que vayan a llegar a las expectativas de los fruticultores”.

RENATO HUBER
 PRODUCTOR Y EXPORTADOR

se embarcará a ese país.

“Pese a las exigencias que implica el tratamiento de frío en los contenedores o bodegas del barco y al mayor tiempo requerido para la carga de los contenedores, creemos que no habrá mayores dificultades. Por otra parte, la capacidad de proceso instalada en la zona con foco de mosca en Chimbarongo es suficiente, con distintos escenarios según cada exportadora”, advierte Juan Carlos Valenzuela, director de Producción de Dole.

En tanto, Rodrigo Aspíllaga, director ejecutivo de Prize, asegura que no les tiene miedo a las exigencias sanitarias.

“Como Prize, en Perú trabajamos con tratamiento de frío y no hay ningún problema”, sostiene Aspíllaga.

La suma de un volumen significativo de fruta que deberá pasar controles sanitarios en China, sumado al aumento general de la oferta chilena de cerezas, va a exigir a los puertos de arribo y a los inspectores chinos.

“Hemos visitado diversos puertos, incluso opciones alternativas a las tradicionales, y en todos se ha incrementado la capacidad. Se observa un nivel de automatización elevado y ambiciosos planes de expansión. En cuanto al proceso de desaduanaje e inspección, el ‘cold treatment’ añadirá algunas dificultades, aunque los operadores con los que hemos hablado se muestran optimistas. Además, los mercados de Shanghai (HuiZhan) y Guangzhou (JiangNan) han hecho ampliaciones significativas. Sin embargo, queda la incertidumbre de cómo funcionarán en plena operación. La disponibilidad de camiones, especialmente en el sur y en Shanghai, es un punto donde persisten algunas dudas”, sostiene Maximiliano Leiva.

En todo caso, el ejecutivo de SVA Fruit agrega que las aduanas chinas están acostumbradas a revisar estos embarques en los que se exige control de frío contra plagas y añade que “la relación entre ambos, Chile y China, es sólida, así que cualquier inconveniente debería resolverse rápidamente. Han sido claves la seriedad y eficiencia en el trabajo que ha realizado el Servicio Agrícola y Ganadero”.