

# Producción del sur bajo presión: Caen los precios y suben los costos

**L**a última temporada golpeó fuerte a una buena parte de los productores de cerezas del país, en especial a los del centro sur, que apuestan por aprovechar la salida tardía, con fruta que se cosecha mayoritariamente en enero.

"Estos agricultores arrastran desde hace años un problema de precios, que en muchos casos se agudizó esta temporada", advierte Juan Pablo Subercaseaux, profesor de la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica.

El académico explica que la dificultad radica en que la fruta tardía llega al mercado tras el Año Nuevo chino, cuando la demanda y los valores caen drásticamente.

"Las cerezas tardías, aunque vengan con buena calidad, compiten con el remanente guardado en frigoríficos que se ofrece mucho más ba-

**La necesidad de huertos techados, el encarecimiento de los manejos sanitarios y el bajo valor de la fruta tardía en el mercado chino ponen en duda la viabilidad del negocio en la zona centro sur. Por estos días, son varios los productores que están pensando en salir del negocio.**

LUIS MUÑOZ G.

rato. Es la misma caja, por lo que cuesta diferenciarlas. Además, los compradores chinos no están dispuestos a pagar más, aunque la fruta sea superior", sostiene.

Este escenario ha llevado a que

muchos productores, sobre todo los que vienen acumulando pérdidas en los últimos años, evalúen abandonar el negocio. Uno de ellos es Cristian Parra, que junto a su socio Cristian Valdivieso optó por arrancar el

huerto de cerezos techado que tenían en Trumao, localidad ubicada en el límite de las regiones de Los Ríos y Los Lagos.

"Partimos en 2016, cuando los retornos al productor rondaban los

US\$ 6 por kilo. Veníamos de años malos y, aunque esta temporada fue algo mejor, decidimos poner fin al proyecto porque creemos que la situación puede complicarse aún más con la entrada en producción de nuevos huertos", comenta.

Parra recuerda que ya habían renovado el 50% de los techos y que ahora debían reemplazar el 20% de las plantas.

"Al hacer las cuentas, vimos que no tenía sentido insistir. Por suerte, el proyecto fue financiado con capital propio y no con deuda. No quiero imaginar lo contrario", dice.

Pese a estos casos, Liliana Camelio, productora y presidenta del GTT Malleco, cree que lo que viene es un ajuste, pero no una crisis generalizada.

"Saldrán los huertos menos rentables y los de inversionistas ajenos al rubro que se entusiasmaron con el

**SIGUE EN PÁGINA 17**

## Porque los mercados lejanos exigen más...



**CON LIVENTUS**  
Ningún viaje es largo



## Beneficios de la Atmósfera Controlada en cerezas

- **Extiende** la vida postcosecha
- Mantiene la **firmeza y textura**
- Disminuye la **tasa respiratoria**
- **Reduce** la incidencia de hongos
- Permite llegar a **mercados lejanos**



[liventusglobal.com](http://liventusglobal.com)

## LOS AVELLANOS, EL GRAN CONSUELO

Para Cristian Parra, arrancar su huerto de cerezos fue doloroso, pero necesario. Sin embargo, esa situación no significa su alejamiento de la agricultura. De hecho, junto a su socio tienen clarísimo lo que harán en el terreno vacío: aumentarán su superficie de avellanos europeos, una especie que a diferencia de los cerezos está pasando por un gran momento.

“Nosotros llevamos 25 años en ese negocio y lo conocemos bastante bien. Además, hay mucha más certeza, pues los precios ya los podemos ver en las páginas turcas y en diciembre y enero ya sabemos cuánto vamos a ganar. Así, nos podemos proyectar”, explica Cristian Parra. Christopher Reckmann agrega que, aunque el avellano requiere superficies mayores, ofrece ventajas como la mecanización, lo que lo vuelve un cultivo más eficiente y atractivo frente a la incertidumbre de las cerezas.

la inversión”, advierte Cristian Parra. Uno de los principales factores que encarecen la operación es la necesidad de contar con huertos techados, cuya inversión en la zona bordea los US\$ 35.000 por hectárea. A ello se suma el recambio de plásticos cada cinco años, con un gasto de \$15 millones por hectárea, equivalente al valor de una hectárea en la zona.

“Si el negocio anda mal y toca cambiar techos, muchos no lo harán”, advierte Juan Pablo Subercaseaux.

Otro aspecto que termina encare-

ciendo los costos de los proyectos de cerezos es el sanitario. Enfermedades como el cáncer bacterial obligan a mantener manejos intensivos y costosos.

“Al final todo suma”, indica Christopher Reckmann.

### ESTRATEGIAS PARA RESISTIR

Ante este panorama, la pregunta que ronda entre los productores es cómo sobrevivir a esta contingencia.

“Aunque la fruta del sur suele tener buena calidad, debemos enfo-



Techos usados en huerto en la Región de Los Ríos.

carlos en producir lo que quiere el consumidor: un producto *premium*”, sostiene Reckmann.

Juan Pablo Subercaseaux, por su parte, propone fortalecer la diferenciación del segmento tardío con una marca especial, tal como lo hace Nueva Zelandia con sus cerezas.

“Hay que crear una *late cherry* especial, distinta desde la caja, que garantice frescura frente a la fruta de frigorífico que se libera en la misma época. Esa tarea debe liderarla el Comité de Cerezas junto con las exportadoras”, plantea.

Camelio coincide, siempre y cuando la iniciativa se coordine desde el Comité de Cerezas y no quede en manos de cada exportadora.

“Así, el consumidor chino podría distinguir la fruta fresca de la guardada”, afirma.

Cristian Parra, en cambio, cree que esa estrategia tendrá poco efecto.

“Lo único que nos salvaría sería restringir volúmenes y sacar solo filete. Y eso es muy difícil que ocurra”, señala.

Otra opción, según Liliana Camelio, es abrir nuevos mercados para la fruta tardía, que representa un volumen menor dentro del total.

Christopher Reckmann agrega que algunas exportadoras ya han avanzado en esa línea.

“En nuestro caso, destinar fruta a otros destinos nos ha ayudado a compensar los bajos precios de China y acercarnos a los US\$ 3 por kilo”, comenta.

## VIENE DE PÁGINA 14

boom. Pero no veo una catástrofe. De hecho, se siguen plantando nuevas hectáreas”, señala.

## COSTOS AL ALZA Y RIESGOS CRECIENTES

Christopher Reckmann, productor de la Región de Los Ríos, recuerda que cuando ingresó al negocio la exportadora le retornaba cerca de US\$ 13 por kilo, lo que le permitía manejar los costos con holgura.

“Hoy debo pensar dónde pongo cada peso. Antes los costos de producción, incluida la cosecha, eran de US\$ 2,3 por kilo. Ahora tenemos que bajarlos a US\$ 1,5 para estar tranquilos”, afirma.

El diagnóstico es compartido en la zona centro sur, donde producir es más caro que en la zona central.

“Si allí algo vale 50, acá cuesta 100. Eso retrasa mucho la recuperación de



# TITAN AGRO

Última tecnología europea en coberturas

LA DIFERENCIA ENTRE SEGUIR ARRIESGANDO Y YA HABER COSECHADO



CON FILM Y PERIMETRAL



SIN FILM NI PERIMETRAL

VARIEDAD SANTINA, MISMO HUERTO. | RENGO, 4 DE NOVIEMBRE 2025



Film y Raña perimetral  
Santa Cruz, VI



Malla Anti Añdos  
Nancagua, VI



Cobertor Raña  
San Vicente de Tagua Tagua, VI



Film y Raña perimetral  
Padre Hurtado, RM



Cobertor Film y Raña perimetral  
Rengo, VI



VISITA NUESTRA PÁGINA WEB  
CONTACTO@TITANAGRO.CL  
+569 7874 7637