

Calidad y diversificación de los mercados: los desafíos que debe asumir la industria de la ciruela

Principales conclusiones de la EXPO Ciruelas Secas 2025.



Con una gran asistencia de productores, procesadores y exportadores, entre otros actores del mercado, este miércoles 19 de marzo tuvo lugar la **12 EXPO Ciruelas Secas 2025**, evento desarrollado en el Centro de Conferencias Monticello, VI Región, y que coincidió con el aniversario número 20 del nacimiento de la **Asociación Gremial de Procesadores y Exportadores de Ciruelas Deshidratadas de Chile, Chileprunes**, anfitriona de este gran encuentro de la industria ciruelera chilena, que, hoy, es la principal exportadora del mundo en este fruto.

El hilo conductor de la cita fueron los atributos que debe tener la ciruela chilena para imponerse en los mercados. “Nunca en la vida hemos estado más cerca del consumidor final, y eso tiene que ver con el compromiso inequívoco, inquebrantable, con la calidad de nuestro producto”, resaltó el presidente de Chileprunes, **Pedro Pablo Díaz**, durante su bienvenida a los asistentes.

Este mensaje fue corroborado por el presidente de la **Sociedad Nacional de Agricultura, Antonio Walker**, quien, desde una perspectiva país, destacó que Chile debe convertirse en una **potencia ecoalimentaria**.

“Queremos diferenciarnos del resto del mundo por nuestra forma de cómo producir, más que por el cuánto producir”, expresó el dirigente. Pero esto conlleva “uniformar un poco más la calidad, como condición para tener un producto más homogéneo, junto con destacarse, además de la calidad y la condición, por el sabor que tiene nuestra fruta”, enfatizó.

Pedro Pablo Díaz valoró el tipo de agricultura que se está practicando en el país y el nivel de resultados que se observan en términos agronómicos, subrayando que es gracias a un esfuerzo continuo por parte de la industria. “No conozco empresas asociadas a Chileprunes que no estén haciendo, hoy en día, inversiones en sus plantas productivas, conscientes de que el futuro de nuestro sector está en llegar con un producto pensado en el paladar del consumidor final”, dijo.

Indicó, además, que la ciruela chilena, aparte de ganar espacios en destinos como India, pronto dirá presente en nuevos mercados. “Vamos a empezar a hablar de Indonesia en el muy corto plazo”.

Por otro lado, la directora de la **Oficina de estudios y políticas Agrarias (Odepa), Andrea García**, acotó que en un mundo cada vez más volátil, se debe fortalecer el trabajo público-privado del sector impulsando una agenda exportadora sustentable. “Tenemos una agenda muy exitosa con Chileprunes

desde hace ya tres años, en la construcción de estándares de sustentabilidad en los ámbitos ambiental, económico y social, donde hemos trabajado de la mano para ir produciendo con una mejor equidad, con una mejor sustentabilidad”, señaló.

Por su parte, la **directora de ProChile, Lorena Sepúlveda**, puntualizó que la ciruela chilena se comercializó en 78 mercados de destino en Europa, Asia y Norteamérica, sumando exportaciones superiores a US\$ 250 millones. “Esto es un ejemplo de diversificación y una gran lección de que no hay que poner todos los huevos en una sola canasta. Este sector ha hecho propia nuestra invitación como ProChile de que nuestros productos lleguen a más mercados, porque así se generan más oportunidades”, destacó.

Otro ejemplo del esfuerzo público-privado llevado a cabo para posicionar la ciruela chilena en el mundo, es el proyecto para crear una certificación de que el producto ha sido cultivado en condiciones de sustentabilidad. **El director ejecutivo de Chileprunes, Pedro Acuña**, expuso los alcances de esta iniciativa impulsada en el marco de este programa de Chile Origen Consciente, que ha sido articulada en conjunto con el **Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA)**, la **Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASCC)** y **Odepa**.

“El camino fue muy participativo. Hicimos un mapeo de actores, más de 600, entre productores, procesadores, exportadores y otras instituciones sustanciales. Hicimos distintos comités de trabajo, una gobernanza articulada que permitió avanzar en temas ejecutivos y técnicos”, explicó.



Percepción de lo que es calidad

Sin embargo, pese a los avances existen todavía muchos desafíos que sortear. Uno de ellos es el de la dura competencia que viene de los productores agrupados en la **California Prune Board**, tópicamente abordó **Sebastián Valdés**, director en empresas agroindustriales y familiares, destacando que la ciruela californiana recurrentemente obtiene un 40% de premio en el precio, gracias a una estrategia enfocada en mejorar la calidad de la fruta, especialmente los calibres, priorizar el valor agregado por sobre el producto natural y en una inversión en promoción muy superior a la de sus rivales.

Mencionó, asimismo, que los estadounidenses están atacando mercados donde los consumidores finales tienen mayores ingresos, por ejemplo, Gran Bretaña, Canadá, Italia o Japón.

“Un consumidor pagará más por un producto que percibe como mejor, aunque no necesariamente lo sea en términos objetivos. Esa es la gracia realmente, que, ante dos productos exactamente iguales, si se mete promoción, el



consumidor lo va a percibir como distinto y lo va a comprar incluso pagando un premio”, dijo Valdés.

La **directora de SNAEDUCA y asesora en calidad y aseguramiento, Claudia Pinochet**, dio cuenta a su vez de las variables técnicas que permitirán lograr un producto final que conquiste los mercados, expresando que un primer paso es ponerse de acuerdo respecto a qué se entiende por calidad.

“Se trata de un producto inocuo, o sea, que no le hace daño o no causa enfermedad a la persona que lo consume; que cumple comercial y legalmente con lo prometido al cliente, así como nutricional y sensorialmente”, señaló la experta.

“Se deben mejorar diferentes detalles que parecen pequeños; a veces trabajamos en un lado o en otro, y olvidamos los pasos intermedios que hacen que tengamos problemas”, añadió, recalcando, luego, que si a un comprador se le promete una ciruela dulce, no puede llegarle una fruta sin sabor. “Evitar eso es calidad”, sentenció Pinochet.

Y como era de esperar, en el evento se dieron a conocer los principales datos estadísticos de la temporada 2024 y proyecciones para la 2025, exposición que estuvo a cargo de **Juan Pablo Sotomayor, gerente de Producción de Frutexsa**. Durante su charla, señaló que este año se estima que la producción total podría situarse en unas 100.000 toneladas, de las cuales el 14%, aproximadamente, se destinarán a producto en fresco y el resto, cerca de 86.000 toneladas, serán las disponibles para el deshidratado.

Innovación y nuevos mercados

La EXPO Ciruelas Secas 2025 también contó con la participación de **Sumit Saran, director de SS Associates**, empresa de consultoría y marketing de alimentos especializada en el lanzamiento de alimentos internacionales en la India (está a cargo de la promoción de ciruelas deshidratadas, actividad que lidera Chileprunes desde 2024 a la fecha). El ejecutivo se refirió a las oportunidades que ofrece su país, la India, para la ciruela, apuntando al hecho de contar con 1.400 millones de habitantes, aunque, aclaró, “ése no es el target. El objetivo son en torno a 300 millones de consumidores conformados por la creciente clase media”.

“La India no es un país, es un continente, con una economía fuerte y resiliente a los vaivenes económicos globales, compuesto por una población joven, con



alta disponibilidad de ingresos, muy conectada y que se siente parte de la aldea global”, describió, agregando que tras la pandemia se ha visto una enorme demanda de snacks saludables.

“Por eso, cuanto más eduquemos sobre las ciruelas deshidratadas y sus beneficios, mayor será la demanda. Si hacemos 3 o 5 años de promociones sólidas, creo que India puede ser para el negocio lo que China fue hace cinco años”, exhortó.

Ricardo González, gerente de productores de Frusan, habló por su parte de las perspectivas del producto en fresco, profundizando en la necesidad de que la fruta sea consistente, recordando que el consumidor final tiene múltiples opciones de compra (uvas, arándanos, duraznos y un sinnúmero de frutas subtropicales). “Entonces, nuestro producto tiene que ser perfecto”, afirmó, acotando que hoy más de 50 actores chilenos exportan ciruelas a China, lo que en sí no es un problema.

“El desafío es que las 50 empresas exportadoras sean excelentes”, subrayó.

Cabe señalar que la jornada también contó con las destacadas intervenciones del **fundador y presidente de Innspiral, Iván Vera**, quien, a través de numerosos ejemplos, demostró que la innovación es una apuesta segura a la hora de añadir valor a los productos, incluso a los agrícolas, y de **Hugo González, especialista en ciruela D’Agen**, cuya ponencia se enfocó en dar a conocer cómo las mejores prácticas en nutrición vegetal sustentable permiten mejoras notables de productividad.

Así es como cientos de asistentes a la versión N°12 de la EXPO Ciruelas Secas se fueron con una completa panorámica de la industria ciruelera chilena e internacional, recogiendo desde la información más técnica sobre los huertos, hasta lo más comercial sobre los mercados presentes y futuros para nuestros exportadores. Quedan invitados a la versión N°13 en 2026... ¡Nos vemos!

Exportaciones de ciruelas deshidratadas chilena en 2024: US\$ 255.119,8 millones

Los envíos se realizaron a 78 países, dos más que en 2023, alcanzando China una alta relevancia al representar un tercio de las exportaciones en términos de volumen (TM) y un cuarto en materia de montos en dólares FOB.

| Exportaciones Ciruelas Deshidratadas; Enero – Diciembre 2024 | | | |
|--|-----------------------------------|--------------|-------------|
| N° | País | Volumen (Kg) | FOB en US\$ |
| 1 | China | 29.798.043 | 63.718.499 |
| 2 | Polonia | 8.117.633 | 21.070.238 |
| 3 | México | 7.456.378 | 19.818.940 |
| 4 | Alemania | 4.409.169 | 15.702.639 |
| 5 | EEUU | 4.257.441 | 25.002.264 |
| 6 | Reino Unido | 3.500.403 | 9.717.669 |
| 7 | Turquía | 3.440.473 | 9.649.437 |
| 8 | Italia | 3.225.182 | 11.397.350 |
| 9 | España | 2.972.985 | 12.904.685 |
| 10 | Australia | 2.747.091 | 9.410.432 |
| Fuente: Aduanas | Exportaciones totales (78 países) | 88.897.082 | 255.119.752 |

Las exportaciones de ciruelas deshidratadas chilenas, un superalimento que llegó a 78 países en 2024 -dos más que en 2023-, totalizaron 88.897 toneladas métricas (TM), equivalentes a US\$ 255.119,7 millones.

De estas cifras totales, la mayor parte de los envíos fueron destinados a China, acrecentando su presencia y relevancia respecto a años anteriores. En efecto, el volumen de exportaciones al gigante asiático, llegaron a 29.798 TM en cuanto a volumen, representando un tercio del total de los envíos, lo que se tradujo en US\$ 63,7 millones, es decir, una cuarta parte del monto total.

Bastante distante del segundo y tercer destino de los envíos de ciruelas deshidratadas chilenas: Polonia, con un volumen de 8.117 TM (US\$21 millones) y México con 7.456,3 TM (US\$19,8 millones).

Chile, el principal exportador de ciruelas deshidratadas en el mundo, tuvo entre sus diez principales mercados en 2024, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Turquía, Italia, España y Australia. Los principales destinos latinoamericanos, después de México, son Perú, Colombia y Ecuador.

La información es entregada por Aduana, servicio del Gobierno de Chile.

A febrero de 2025

En los primeros dos meses del año, China mantiene su relevancia en volumen y retornos. Mientras en volumen se han realizado exportaciones de ciruela deshidratada chilena por 2.606,9 TM, representando un cuarto del total; en cuanto a montos, son US\$ 5.983 millones, es decir, el 20,12% del total, lo que habla de una leve baja, en términos porcentuales, de la influencia de ese país respecto a las cifras vistas en 2024.

El volumen exportado en los primeros dos meses del año, total, es de 10.129,2 toneladas, equivalentes a US\$ 29.730 millones.

Europa, mantiene una presencia importante al representar Polonia, Alemania, Reino Unido e Italia los siguientes destinos más relevantes en cuanto a volúmenes. Luego, completando el cuadro de los 10 primeros se encuentran México, Estados Unidos, Australia, España y Lituania, este último, una novedad en el ranking.

Gracias a una superficie cultivada con ciruelo europeo que supera las 13 mil hectáreas, Chile es capaz de una producción total de ciruelas que bordea las 110.000 TM anuales, de las cuales, un porcentaje importante se destina a fresco, para ser comercializado en China, indican en Chileprunes, Asociación Gremial de Procesadores y Exportadores de Ciruelas Secas de Chile, gremio que reúne a más del 70% de las exportaciones de ciruelas deshidratadas.



Invertir en valor añadido y promoción: Lecciones que deja la estrategia de California

En el marco de la 12 EXPO Ciruelas Secas 2025, Sebastián Valdés, director de empresas, tuvo la oportunidad de exponer acerca de un fenómeno que provoca inquietud en la industria local: la ciruela californiana obtiene recurrentemente un precio 40% superior al de la fruta producida en Chile.

“Ellos lo llaman premio de mercado, y dicen que eso ocurre porque hay un valor percibido por el consumidor que justifica este premio y está asociado a que ofrecen un mejor producto y a un trabajo enfocado en promover los beneficios de ese producto, impactando la percepción de los consumidores a su favor”, señaló el director de empresas agroindustriales y familiares.

Pero, ¿es correcta esa tesis? Concluyó que sí, y lo hizo tras analizar en detalle la estrategia desarrollada por los productores de California en sus esfuerzos tanto agrícolas como de marketing.

“La evidencia es que, tanto a nivel de precios de exportación, como de retorno del productor, este premio existe”, afirmó Valdés. Y las razones de ello son varias:

Una primera causa es la constante búsqueda destinada a lograr una ciruela de mayor calibre. “Si la comparamos con la chilena, claramente hay un diferencial de tamaño en la fruta, y bastante grande. Ese es un primer check”, señaló.

También destacó la uniformidad y consistencia que han logrado. “En los últimos 18 años, más o menos, han invertido cerca de US\$ 15 millones en investigación para mejorar este tipo de aspectos. Entonces, también hay un esfuerzo a nivel de gremio por avanzar en esto”, añadió.

Valor agregado

Complementariamente, en California ha habido un claro enfoque hacia una oferta con “valor agregado agroindustrial”, a fin de llegar a las góndolas con una fruta despepitada, tiernizada y, en una importante proporción, ya empacada con una marca propia. Por contraste, un gran porcentaje de la producción chilena queda en condición natural.

“En los últimos años aproximadamente el 46% del producto californiano se vende en packets; es decir, está pensado para el mercado minorista, con una cadena logística. Ahí está toda la cadena de valor agregado y creación de marca”, dijo Valdés.



California, adicionalmente, destina muchos recursos a promocionarse en destinos con más poder adquisitivo, principalmente Japón, Canadá e Italia, y también Reino Unido y China.

“Los mercados foco de Estados Unidos son todos de alto ingreso per cápita. Y obviamente, un mercado con consumidores de mayores ingresos tiene más disposición a pagar precios más altos por productos que ofrecen valor agregado. **Si uno lo compara con Chile, el ingreso per cápita de los mercados de California es el doble que el nuestro**”, comentó.

La percepción acerca de los atributos de un producto puede mejorar invirtiendo en promoción, un ítem que California ha gestionado con destreza.

Sebastián Valdés detalló que entre los años 2015 y 2024 la California Prune Board invirtió US\$ 67,4 millones de dólares en acciones de marketing desarrolladas en mercados internacionales y también en difusión interna, cifra que no incluye los recursos adicionales destinados a investigación y desarrollo.

“Un consumidor pagará más por algo que percibe como distinto gracias a la promoción, aunque no necesariamente lo sea en términos objetivos”, acotó el economista.

Pero Valdés advirtió que los avances de California no responden a una lucha de David contra Goliat. “Son dos industrias de un tamaño parecido; sin embargo, si ellos invierten unos US\$ 11 millones al año entre promoción e investigación, que es como 20 veces más que el presupuesto con el que cuenta Chileprunes, entonces claramente se genera un sesgo a su favor”, manifestó.

Ventajas competitivas

No obstante, expresó que Chile está en una excelente posición para enfrentar el desafío norteamericano gracias a ventajas competitivas “que California no va a igualar”; a saber, una productividad por hectárea que es más del doble que la de los californianos.

Pero llamó a no quedarse en esa zona de confort y a que el sector siga dando pasos adelante en el esfuerzo por dejar atrás la condición de industria primaria, cuidándose además de la dependencia de China, “que es un país procesador y se está llevando gran parte de nuestra oferta sin valor añadido, solo en condición fresca”, resaltó.



Completo análisis de la temporada 2024/2025, realizado en evento de Chileprunes

Juan Pablo Sotomayor, gerente técnico de Frutexsa, en la EXPO Ciruelas Secas 2025, volvió a entregarnos información y cifras clave de los mercados nacionales e internacionales, de los países productores, de la temporada agrícola, de hectáreas cultivadas y detalles de la producción de la ciruela deshidratada chilena, entre varios otros temas.

En su exposición, el ingeniero agrónomo, señaló en el evento organizado por Chileprunes que, en 2024, la producción total de ciruelas en Chile fue de 110.000 TM, de las cuales, para fruta fresca se destinaron 20.500 TM secas equivalentes, prácticamente en su totalidad a China, mientras que el resto, 89.500 TM quedaron disponibles para la industria de deshidratado. En cuanto al tamaño, se tuvo un calibre 80 (unidades / libra) como promedio en 2024.

En cuanto a precios, el especialista comentó que en los últimos 5 años (período 2020-2024), para una distribución de calibre 70, hemos tenido un precio promedio de 2,05 US\$/kilo. Para esa misma distribución de calibre se tiene 1,4 US\$/kilo como promedio de los últimos 25 años.

Chile cuenta con 13.351 hectáreas cultivadas con ciruelo europeo, siendo sin duda, la **VI Región** la más relevante con 9.700 hectáreas y el 72,7% del total. Esta cifra no es menor, pues se logra tras actualizar información de la VI Región que antes solo entregaba datos hasta 2021, lo que explica cómo se han pasado con propiedad las 13 mil hectáreas de superficie cultivada. En tres años, esa región aumentó en 1.098 hectáreas la superficie con ciruelo europeo (con fuerte relevancia de las comunas de Santa Cruz, Lolol, Peralillo y Palmilla). La segunda región en número de hectáreas cultivadas es la Metropolitana con el 18,5% del total y la VII Región con el 7,8%.

Otros tres grandes productores

¿Y cómo anduvieron los otros grandes productores de ciruela deshidratada? **Argentina** va a la baja en hectáreas cultivadas, llegando en la temporada 2023/24 a 8.600 hectáreas, tras su peak de 16.600 hectáreas en la temporada 2014/15. Su producción de ciruela deshidratada llegó a 38.000 TM en 2024. Para 2025 se proyectan 18.000 TM.

En **Estados Unidos** también se registra una caída en las hectáreas productivas en los últimos 5 años. Solo comparando los últimos dos años, se obtuvo en 2024, 70 mil TM, mientras que el año anterior fue de 82 mil TM. Habrá que esperar los resultados del año pasado, tras experimentar una ola de calor extrema que se extendió desde finales de junio hasta mediados de julio en los valles de Sacramento y San Joaquín, con récord de temperaturas altas.

El otro gran competidor internacional, **Francia**, a agosto del año pasado, considerada ya una fecha de cierre en el Hemisferio Norte, había registrado una producción total de ciruela deshidratada de 29 mil TM, tras un 2023 en donde se registraron 40 mil TM. A 2024, su superficie cultivada fue de 10.700 hectáreas, sumando plantaciones convencionales y orgánicas, igual cifra que en 2023, pero en donde disminuye el número de productores (caída de 1800 a 800 productores en los últimos 20 años), quienes aumentan su número de hectáreas per cápita.

Aspectos climáticos, de producción y proyecciones

En cuanto a los aspectos climáticos se puede decir que tuvimos un buen año 2024 de horas de frío y lluvia. Se tuvo buenas horas de frío en invierno (a diferencia del año pasado), sin heladas significativas en primavera y buena cantidad de agua caída, aunque hubo un par de lluvias intensas en septiembre, que afectaron algunas zonas de la VI Región. Las podas se iniciaron con una buena proyección de horas de frío y de precipitaciones. Tuvimos una fecha de floración normal, menos abundante que la temporada anterior, y una brotación temprana casi simultánea con la floración.

El inicio de cosecha estuvo entre el 10 y 17 de febrero, empezando con 20° Brix hacia arriba, con una “excelente calidad de fruta y excelentes condiciones de secado”, señaló Sotomayor. Los calibres se mantuvieron en rango de 65 a 70 unidades por libra, y las conversiones de fresco a seco preliminares de horno en rangos de 3 a 3,3:1 y de sol en rangos de 3,2 a 3,4.

Y algunas proyecciones para la temporada que se avecina...

En cuanto al tamaño, esta temporada 2024/25 se espera un mejor calibre de 70 (unidades / libra) como promedio.

En materia de producción 2025 se espera un total de 100 mil TM, en donde 14 mil TM secas equivalentes corresponderían a la exportación en fresco y las restantes 86 mil TM quedarían disponibles para la industria de ciruelas deshidratadas, corrigiendo la estimación inicial de producción de noviembre de 2024, un 10% a la baja.



Buscando diferenciarse con estándares de calidad sustentable

En un esfuerzo público-privado para fortalecer el posicionamiento internacional de la ciruela chilena, se ha puesto en marcha una certificación que garantiza que el producto ha sido cultivado bajo estándares que unen calidad con sustentabilidad.

Así se dio a conocer detalladamente en la EXPO Ciruelas Secas – 2025 por parte del **director ejecutivo de Chileprunes, Pedro Acuña**, quien abrió el evento con su presentación “El camino sustentable en la industria de ciruelas deshidratadas”.

Esta iniciativa se enmarca dentro del programa **Chile Origen Consciente** y ha sido desarrollada por Chileprunes en colaboración con el **Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA)**, la **Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASCC)** y la **Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA)**.

El ejecutivo presentó los avances de este proyecto, destacando que el objetivo es diferenciar la ciruela chilena en los mercados internacionales a través de un sello que certifique una producción bajo estándares de calidad sustentable.

“Exportamos a más de 80 mercados y debemos adaptarnos a un entorno cada vez más exigente en términos de sustentabilidad. Esta certificación es una herramienta clave para demostrar nuestro compromiso y agregar valor a

nuestra fruta”, señaló el director ejecutivo de Chileprunes.

El camino hacia esta certificación comenzó en 2021, en plena pandemia, con la articulación de equipos de trabajo y alianzas estratégicas. Luego, en 2022 y 2023, se avanzó en la formulación del estándar de sustentabilidad, validando actores clave y estableciendo un **Acuerdo de Producción Limpia**. En 2024, se consolidó la estructura del proyecto y en 2025 se inicia la implementación de los estándares.

El proceso ha sido altamente participativo, involucrando a más de 600 actores de la industria, incluyendo productores, procesadores y exportadores. Se estableció una gobernanza con comités ejecutivos y técnicos para definir un estándar robusto que aborde aspectos ambientales, económicos y sociales.

Este estándar de calidad sustentable se encuentra a dos niveles: **Certificación para plantas de proceso**, ya disponible para las empresas interesadas, y **Certificación para predios**, que se implementará en el segundo semestre de 2025.

El programa cuenta con herramientas digitales, inteligencia artificial y capacitaciones para apoyar a los productores en el proceso de certificación. Chile Origen Consciente busca, a través de este sello, dar visibilidad internacional a la ciruela chilena como un producto sustentable y diferenciado en los mercados globales.

Para más información, las empresas pueden visitar el sitio web www.ciruela-certificada.cl e iniciar su proceso de certificación.

La invitación queda hecha para aquellos que aun no se han sumado a esta iniciativa.

Agritech de Summit Agro, impulsando la máxima innovación en agricultura

Summit Agro Chile, multinacional japonesa especialista en insumos agrícolas sustentables, y con presencia en Chile desde hace 10 años, entrega a sus clientes los Servicios AgriTech, tecnologías avanzadas que aumenta la productividad y disminuye el impacto ambiental.



En línea con su permanente compromiso con el desarrollo sustentable del sector agrícola, “la implementación de nuevas tecnologías es clave para aumentar la eficiencia productiva en la agricultura, particularmente bajo el escenario de cambio climático”, dice **María Carolina Orellana, Ing. Agrónomo MS, a cargo de los Servicios AgriTech** en Summit Agro.

Entre los principales productos de la marca, se encuentran los **drones de pulverización**, que tienen la ventaja de ser utilizados con gran facilidad y con un alto grado de autonomía. “En China, he visto como lo utilizan agricultoras de 60 o 70 años sin ninguna dificultad”, dice **Claudio Valdés, subgerente AgriTech y Seipro**.

Son alrededor de 80 mil las hectáreas de cultivos y frutales que, en Chile, están siendo sobrevoladas por los drones DJI, de origen chino.



Drones, complemento a maquinaria tradicional

Pensado como herramienta complementaria a la maquinaria tradicional de los productores en sus campos, estos drones DJI pueden ser relevantes en tres grandes momentos del proceso productivo de la ciruela deshidratada: desde la **protección de enfermedades en invierno hasta la aplicación de tratamientos en floración, aplicación de bloqueadores y secado**, siempre y cuando se respeten las recomendaciones de etiqueta de cada producto.

Primero, durante el invierno, las lluvias intensas generan suelos anegados y dificultan el ingreso de maquinaria tradicional a los huertos. Esta es una etapa crucial para aplicar tratamientos preventivos contra enfermedades de la madera. Los drones de pulverización resuelven este problema al operar desde el aire, aplicando biofungicidas como triconderma de manera oportuna, y protegiendo los árboles sin necesidad de esperar un suelo seco.

Segundo, en la fase de floración, se requieren aplicaciones específicas para prevenir enfermedades que afectan el cuajado y desarrollo del fruto. Aquí, los drones vuelven a ser claves; aplicando **fungicidas y bioestimulantes** de manera uniforme, sin afectar la estructura del suelo ni comprometer la calidad del cultivo. Además, su capacidad autónoma y programable permite aplicaciones nocturnas, optimizando el uso de los insumos.

Tercero, una vez cosechadas, las ciruelas se disponen en canchas de secado al sol. Los drones no solo facilitan la aplicación de desinfectantes en estas canchas, sino que, además, gracias a la potencia de sus hélices, ayudan a girar las ciruelas para lograr un **secado uniforme**. Esta función reduce el trabajo manual, agiliza el proceso y minimiza el riesgo de contaminación.

“Estos dispositivos no solo permiten mejorar la productividad y reducir costos, sino que además permiten aplicaciones precisas en momentos críticos del cultivo. Los drones de pulverización han demostrado ser una solución innovadora, eficiente y sustentable”, expresa Valdés.

Características: Estos drones de 3 x 3 metros, y 16 hélices, NO son de fumigación, sino de pulverización. Pueden cubrir 50-60 hectáreas al día, versus 8-10 hectáreas de la maquinaria convencional y reduce el uso de agua en un 80-90%. Para lograr lo anterior, cuenta con baterías que duran 10 minutos y se recargan en otros 10. Son 100% eléctricos, son autónomos y utilizan inteligencia artificial.

En cuanto a seguridad y salud, el operador no tiene contacto directo con el producto aplicado a diferencia del tractorista.

La tecnología de drones en la agricultura se usa en Chile desde 2015, y hoy, se estima que existen entre 800 a 1.000 drones en operación en el país.





Otras tecnologías avanzadas

Algunos de los servicios que Summit Agro tiene disponible actualmente son los siguientes:

El éxito de una producción agrícola depende mucho de la salud del suelo, y contar con información precisa sobre su composición. **SoilScan** es un innovador servicio de monitoreo que permite a los agricultores obtener un diagnóstico detallado de la fertilidad del suelo mediante tecnología de sensores de rayos gamma. Esta herramienta entrega mapas de alta precisión que identifican deficiencias de nutrientes y otras condiciones que pueden afectar el crecimiento de los cultivos.

Así, los productores pueden tomar decisiones informadas sobre la aplicación de fertilizantes y enmiendas, optimizando los recursos y reduciendo costos innecesarios. Además de su precisión, SoilScan es una herramienta versátil que se adapta a diversos tipos de cultivos, desde frutales hasta cultivos extensivos.

Toposcan, Servicios Topografía y aerofotogrametría, diseño de área plantable: Con el trabajo conjunto de topógrafos y la tecnología de imágenes aéreas, el servicio Toposcan entrega a los agricultores topográficos y curvas de nivel de gran detalle, con entrega del informe final de 15 días hábiles, en varios formatos digitales.

El uso conjunto de los servicios SoilScan y Toposcan, permite diseñar los sectores de riego y drenaje, de manera eficiente y complementaria en la plantación, para prevenir múltiples problemas en riego y fertilización, una vez que el huerto está establecido, para alcanzar los potenciales del cultivo.

CanopyScan Dron: El monitoreo de canopia, es una herramienta esencial para el manejo eficiente de cultivos y frutales. Para ello, Summit Agro ofrece el servicio CanopyScan Dron, a partir de cámaras de alta resolución montadas en drones, donde es posible generar mapas de índices multispectrales y termales para definir diferencias de vigor, verdor y temperatura dentro de un mismo predio.

YieldScan: Este servicio, de alto desarrollo profesional, corresponde a la Predicción de rendimiento en cultivos, frutales y vides. El servicio permite generar un modelo de predicción productiva, de alta exactitud, el cual puede ser utilizado para la estimación temprana de rendimiento.

Cropview: Plataforma de integración que entrega, semanalmente, imágenes satelitales de alta resolución. La plataforma tiene integrado un cuaderno de gestión de campo y está vinculada a las estaciones meteorológicas locales, permitiendo hacer seguimiento y trabajar de mejor manera las variadas actividades que se desarrollan en el predio.



Indicadores de la industria chilena año 2024

Volumen exportado
88.897.082 kilos



Monto exportado
255.119.752 US\$ FOB.



Principales mercados;



Estos 10 países representan el 79 % del volumen dentro de los 76 destinos de prunes chilenas a la fecha.

Fuente: Aduanas de Chile.