

“Muchos rubros agrícolas son complementarios al negocio agroindustrial”

Fue a mediados de noviembre cuando Juan Manuel Mira se convirtió en el nuevo presidente de Chilealimentos, entidad que agrupa a la industria procesadora y elaboradora de alimentos, un rubro que viene creciendo a tasas en torno al 4,5% anual promedio entre 2010 y 2024. Aún más, solo en 2025 sus exportaciones crecieron un 33% en valor, alcanzando los US\$ 3.392 millones y un 20% en volumen, con más de un millón de toneladas de diversos productos enviados al mundo.

Mira reemplazó en el cargo a Gonzalo Bachelet, con quien, dice, “somos bien *partners*”; cuando él asume me dice, “pero vienes tú”, para que trabajemos en hacer agarrar vuelo al Chile alimentario”. Por lo mismo, es desde el trabajo que han venido realizando juntos desde donde se plantea también los desafíos que buscará seguir trabajando durante su gestión.

El trabajo conjunto ha ido impulsando el crecimiento de un sector que es complemento y necesidad para el agro, ya que revaloriza la materia prima que viene de los campos y que, en muchos casos, si no fuese por la agroindustria, se perdería. Solo como ejemplo, se puede mirar lo que ha ocurrido en el último año en donde se ha convertido en una alternativa para la creciente producción de cerezas del país, en donde una parte de las que no se exportan o venden frescas, ya conquistan nuevos mercados como nuevos desarrollos en jugos, pulpa y congeladas, que en conjunto están exportando del orden de los US\$ 100 millones. Y si se considera solo el rubro de frutas y

Juan Manuel Mira, nuevo presidente de ChileAlimentos, explica que esto permite revalorizar frutas y hortalizas que de otra forma se transformarían en un costo para los productores. Insta a que las nuevas autoridades reconozcan las necesidades específicas del sector agroalimentario, para que se pueda seguir aprovechando el potencial del país.

PATRICIA VILDÓSOLA ERRÁZURIZ

hortalizas congeladas, en 2022 la agroindustria chilena exportó 6 mil toneladas, las que en 2025 saltaron a 17.100 toneladas.

“Lo que hace la industria no es poner los productos en un envase, sino que, por ejemplo, transforma una uva del interior del valle del Itata en jugo, el que luego se envía a distintos mercados del mundo. Hay un valor agregado en transformar en conservas, jugo, pulpas que no se conoce. Hoy más del 40% de las manzanas que Chile produce son procesadas. El otro 60% se exporta en fresco o se consume en Chile. Entonces, un ingreso importante para un productor es venderle a la industria procesadora elaboradora. Hay fruta que la devuelven, y si se intenta vender en el mercado fresco, no se paga el costo; entonces, hay que convertirla. Hay una gran cantidad de costos, pero con una buena programación se puede transformar en un be-

neficio país. Muchos rubros agrícolas son complementarios al negocio agroindustrial. Este es un rubro que tiene la dificultad y la ventaja de ser muy amplio y diverso”, comenta a Revista del Campo.

Por lo mismo, comenta que están en conversaciones con Víctor Catán, presidente de Fedefruta, para encontrar fórmulas para avanzar en esa complementariedad.

Uno de los desafíos en lo que se refiere al acceso a los productos del campo, dice, sería poder avanzar en agricultura de contrato.

“Es súper importante avanzar hacia una agricultura de contrato en que existan huertos industriales que vayan enfocados a una alta productividad con un precio acordado de corto, mediano y largo plazo, y en el que el riesgo de la producción no esté dado por el precio. Esto permite al agricultor hacer una proyección

de ingresos, de precios, obtener financiamiento para hacer una inversión. Es decir, estabilidad. ¡Si ya están los riesgos climáticos y productivos, que no se pueden prever, entonces sácale el de la comercialización!”.

VARIEDADES ESPECÍFICAS

A medida que la agroindustria ha crecido, también han comenzado a aparecer nuevas necesidades a nivel de campo, especialmente en lo que se refiere a variedades específicas para las etapas de procesado o elaboración y también que sean más adecuadas para los impactos del cambio climático, como el aumento de la escasez hídrica, de salinidad y las olas de calor o frío que impactan en las distintas zonas del país.

“Ahí el avance tiene que ser público-privado a través de un cooperativismo moderno, que nos permita coordinar la cadena productiva desde el campo a un volumen exportable. Se han hecho desarrollos de variedades, pero tenemos que seguir buscando variedades con mejor resistencia a la sequía. Hoy las nuevas variedades, por ejemplo, de durazno conservero, permiten tener rendimientos de 100 ton/ha, versus las 20 que había antes. Eso permite tener un costo competitivo de esa materia prima, porque en todos los alimentos elaborados el principal costo es la materia prima”, dice el líder del sector.

Recalca que Chile no solo tiene buenos rendimientos, sino que además, y a pesar del cambio climático,

Juan Manuel Mira, presidente de Chilealimentos.



REVISTA DEL
CAMPO

DIRECTOR
CARLOS SCHAEFER JIMÉNEZ
DIRECTOR EDITORIAL
ÁLVARO FERNÁNDEZ DÍAZ

EDITORA
PATRICIA VILDÓSOLA ERRÁZURIZ

DISEÑO
PAULO ROJAS STULL

SÍGANOS EN NUESTRAS
CUENTAS OFICIALES DE
INSTAGRAM Y THREADS:
@REVISTADELCAMPO

REPRESENTANTE LEGAL
ALEJANDRO ARANCIBIA BULBOA
EMPRESA EL MERCURIO S.A.P., AV. SANTA MARÍA 5542.
TELÉFONO: (56-2) 2330 1334. PUBLICIDAD: (56-2) 2330 1544

“

La sustentabilidad no solo es necesaria. Es intransable. A través de ella minimizas el impacto, pero también obtienes beneficios...”

“

...La agroindustria trae beneficios no solo económicos, sino también de desarrollo social, porque es una fuente de trabajo en zonas rurales...”

MENOS “PERMISOLOGÍA”, MÁS INVERSIÓN

Y, al igual que la mayor parte de los sectores económicos del país, para la agroindustria la “permisología” se ha convertido en una de las piedras de tope para el desarrollo.

“A nosotros, como sector, para crecer en volumen como queremos y seguir aprovechando el tremendo potencial que tenemos, hoy nos afecta la ‘permisología’. Por ejemplo, si quiero instalar una fábrica que procese frutas y vegetales, tengo que hacerlo en un punto que no afecte a la comunidad, pero no demasiado lejos de ella, para que la gente pueda llegar a trabajar. Para eso hay que comprar un campo que tiene uso de suelo agrícola y ahí viene el trámite para el cambio de uso de suelo, lo que significa ir al SAG, al Ministerio de Vivienda, entre otros. Después, ver la factibilidad eléctrica, agua, servicios sanitarios, y, como se trata de zonas rurales, hay que hacer proyectos sanitarios. Ahí recién se puede empezar con la declaración de Impacto Ambiental, pero como es una zona rural, proyecto sanitario. Además, hay varias zonas, como en Ñuble, donde la disponibilidad eléctrica no está y eso tiene frenadas inversiones millonarias”.

SUSTENTABILIDAD INTRANSABLE

Insiste que no buscan faci-

lidad, sino que se quiere avanzar con altos estándares de sustentabilidad. A través de la firma de Acuerdos de Producción Limpia, y otras iniciativas, en los últimos 20 años, la agroindustria ha mostrado avances considerables en sustentabilidad. Esto ha llevado, entre otros logros, a que hoy prácticamente el 100% de las plantas agroindustriales utilicen fuentes de energías renovables y tengan sistemas de tratamiento de aguas, y que hayan reducido el uso del recurso hídrico a un cuarto de lo que era hace 20 años, por tonelada de producto elaborado.

Mira recalca que “la sustentabilidad no solo es necesaria. Es intransable. A través de ella minimizas el impacto, pero también tienes beneficios, como por ejemplo ahorrar agua, buscar fuentes de energías menos contaminantes. Además te ayuda a no dormirte en los laureles. La búsqueda de la sostenibilidad te obliga a una mejora continua, a estar alerta a cuál es la nueva tecnología, cómo ir invirtiendo para que esa misma sostenibilidad pague la inversión”.

Respecto de lo que se viene en este ámbito, comenta que

se avanzará en Acuerdos de Producción Limpia 3.0, “especialmente en temas como la vinculación con la sociedad y las organizaciones alrededor de las plantas. La agroindustria trae beneficios no solo económicos, sino también de desarrollo social, porque es una fuente de trabajo en zonas rurales y que requiere personal calificado en distintos niveles. Siempre van a haber externalidades negativas, pero las positivas las superan por lejos. El sector es un aporte y es importante que las comunidades lo conozcan y que se sientan orgullosas de que una fábrica exista en su entorno”.

Resalta que el país es el productor más importante del hemisferio sur. “La gente no se imagina que marcas de ketchup globales tienen tomates chilenos en sus envases”.

QUE EL NUEVO MINISTRO ENTIENDA LAS NECESIDADES DEL SECTOR

Los principales desafíos para el rubro son que las normas que se establezcan sean para la realidad rural y productiva, y no hechas desde las ciudades para las ciudades. Ahí los principales temas en que se requieren cambios, dice, son:

1 Energía: una mejor interconexión y estabilidad del sistema. Hoy hay zonas como Ñuble y el sur del Maule donde hay inversiones por más de US\$ 250 millones que no se pueden concretar por falta de energía. Además, en verano, en distintas zonas, se producen cortes que dañan los productos e interrumpen los procesos, lo que afecta finalmente el cumplimiento de contratos.

2 Horario punta: “Nos castiga por querer operar de abril en adelante, tanto el riego de los campos como los procesos. Hay que pensar que hoy con el cambio climático

hay más procesos y cultivos cada vez más al sur, lo que significa más tardíos, entonces requieren regar y procesar mucho más tarde que abril. Las olas de calor también están obligando a comenzar a regar en mayo, y hoy la mayoría de los cultivos agroindustriales son tecnificados, es decir, requieren poder tener un acceso a la energía que sea rentable.

3 Flexibilidad laboral: “Obviamente, siempre cuidando las normas laborales, pero que se contemplen facilidades que incluso pide el mismo trabajador, porque muchos juntan su dinero para el año en este período. Conversémoslo porque hay cosas que podrían ser mejoradas en beneficio de las personas y del mundo agrícola”.

Acuerdos comerciales. “Hoy llegamos a cerca de 109 mercados y somos reconocidos como un proveedor líder en Norteamérica, Europa y Asia Oriental. Nuestro crecimiento potencial viene de la mano de conquistar el Sudeste Asiático e India. Pero necesitamos que con este país se firme un buen acuerdo, que no sea apresurado”.

4 Promoción de exportaciones: “Chile tiene una oferta amplia, no podemos estar con un gobierno que se enfoca en promocionar a las pymes, otro a las mujeres. Vamos todos, mujeres, pueblos originarios, como una oferta de Chile. Chile no es solo empresas chicas o grandes, ni algunas frutas frescas. No hagamos discriminación positiva ni negativa. Vamos con la oferta completa que tiene Chile”.

Por lo mismo, insiste en que más allá del nombre del nuevo ministro de Agricultura, lo importante es que quien asuma el cargo “entienda las urgencias agrícolas y pueda tomar las resoluciones de acuerdo a esas necesidades”.

Colliers

Líderes en Corretaje Agrícola.



CAMPOS EN VENTA
REGIÓN METROPOLITANA

MARÍA PINTO

70 há

**Superficie Plana,
Sin Plantaciones**
30 Litros/Segundo

MELIPILLA

90 há

**Paltos, Cítricos y
Superficie Disponible**
99 Litros/Segundo

PAINE

8,3 há

Orilla Ruta 5
**Potencial
Agroindustrial**

ISLA DE MAIPO

140 há

Uva Vinífera
300Litros/Segundo

ISLA DE MAIPO



AVISO

**Buscamos para cliente
campos con flujo de mínimo
100 há en O'Higgins y Maule.**

VENTAS@COLLIERS.CL
+569 8149 7491