



SEMINARIO EXPORT CHERRIES

Análisis de los Mercados y la Nueva Realidad del Negocio de la Cereza



Pablo Corral M. • pcorral@ranco.cl

Temario

- I.** **Panorama de la Industria**

- II.** **Mercado China**

- III.** **Otros Mercados**

- IV.** **Fechas clave temporada 2026-27**

- V.** **Conclusiones**





Panorama de la Industria

El mapa exportador: cerezas del hemisferio sur

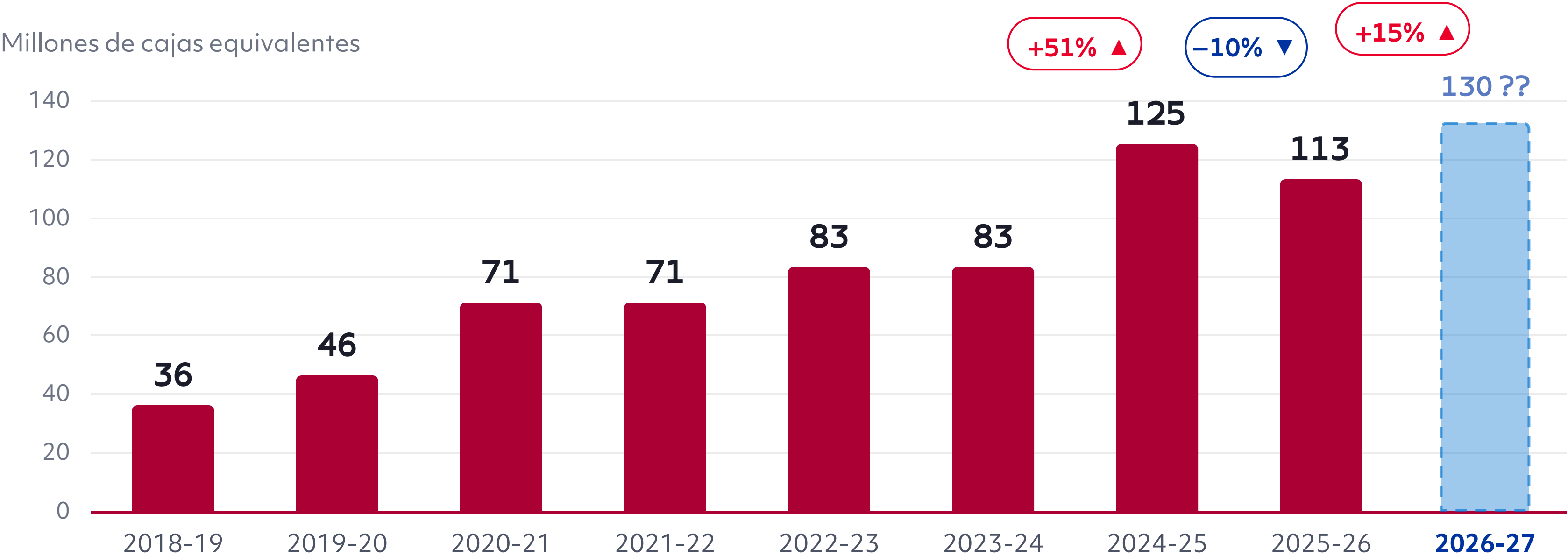
Exportaciones en toneladas

PAÍS	2019-20	2020-21	2021-22	2022-23	2023-24	2024-25	2025-26
Chile	228.577	352.949	356.407	415.312	413.981	626.021	569.280
Argentina	5.591	6.059	6.026	4.186	7.192	8.069	4.920
Sudáfrica	142	533	1.034	835	866	718	2.020
Australia	4.640	4.903	3.935	2.987	3.889	4.438	5.105
Nueva Zelandia	2.497	2.588	2.500	4.242	3.799	4.131	4.046
Totales	241.447	367.032	369.902	427.562	429.727	643.377	585.371
% participación Chile	95%	96%	96%	97%	96%	97%	97%

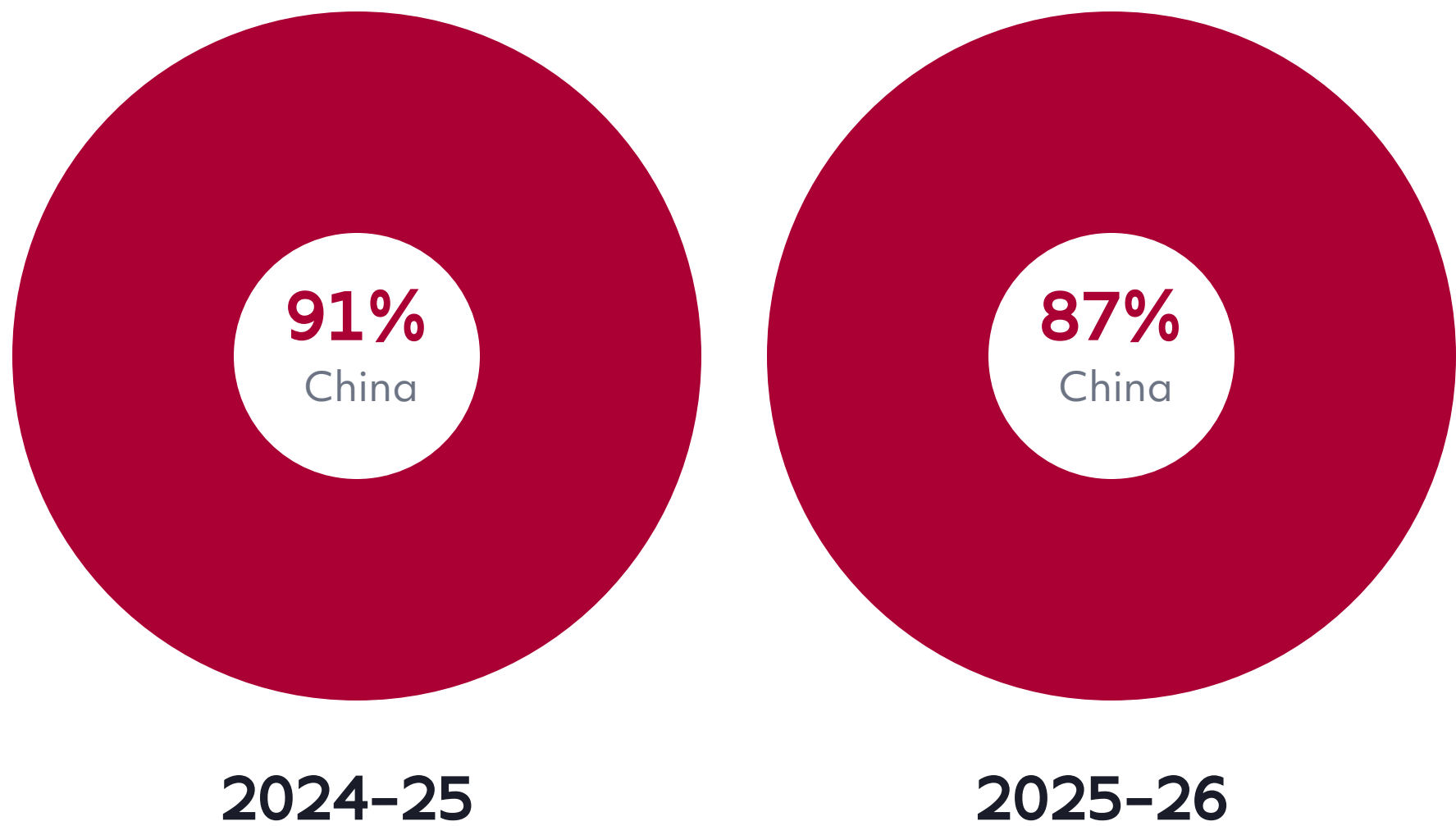
Fuentes: ITC, Expordata, Iconsulting.



Volumen Chile: de dónde venimos y hacia dónde vamos



Participación por mercados últimas 2 temporadas

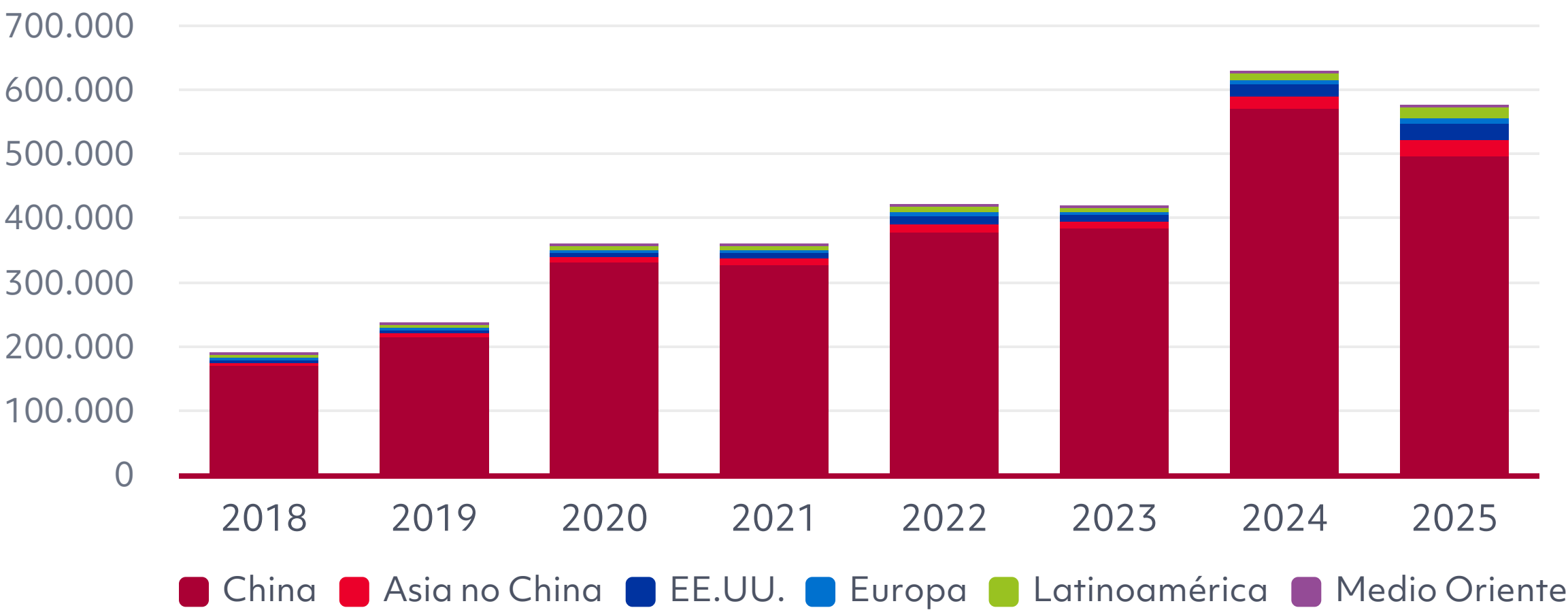


MERCADO	2024-25	2025-26
China	90,78%	86,75%
Estados Unidos	3,19%	4,46%
Taiwán	0,94%	1,89%
Corea del Sur	0,99%	1,26%
Brasil	0,68%	0,99%
Europa	1,11%	1,36%
Otros	2,31%	3,29%



Diversificación: evolución de los envíos fuera de China

Exportaciones de cerezas por región de destino, en toneladas



ENVÍOS FUERA DE CHINA

75.480

toneladas en 2025, contra 57.720 en 2024.

+31% de crecimiento interanual.

13,3% del total exportado, contra 9,2% en 2024.

La participación más alta de otros mercados en ocho temporadas.



Logística marítima desde Chile: Evolución desde días de embalaje a destino

País	Días en planta	Días en stacking	Días de tránsito	Días totales al arribo
CHINA	3	3	23	29
COREA DEL SUR	3	3	31	37
TAIWÁN	3	4	30	37
TAILANDIA	3	3	39	45
VIETNAM	3	3	32	38
ESTADOS UNIDOS (Costa Este charter)	5	3	14	22
ESTADOS UNIDOS (Costa Este liner)	5	3	20	28
HOLANDA	3	3	26	32



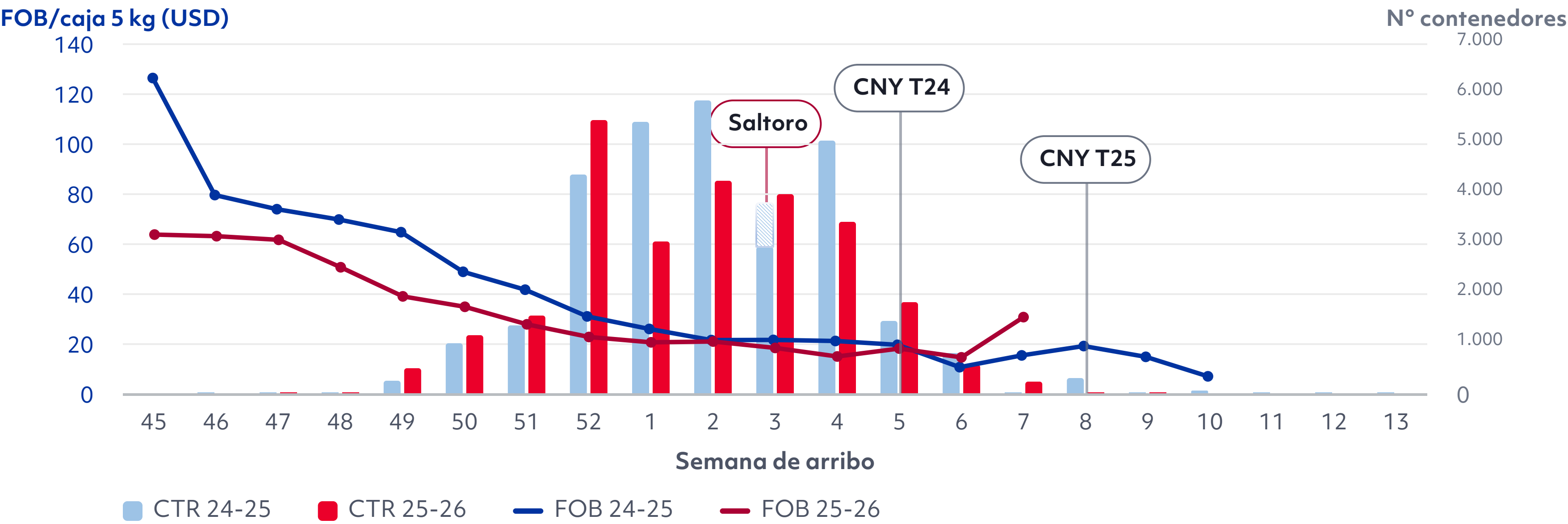


Mercado China



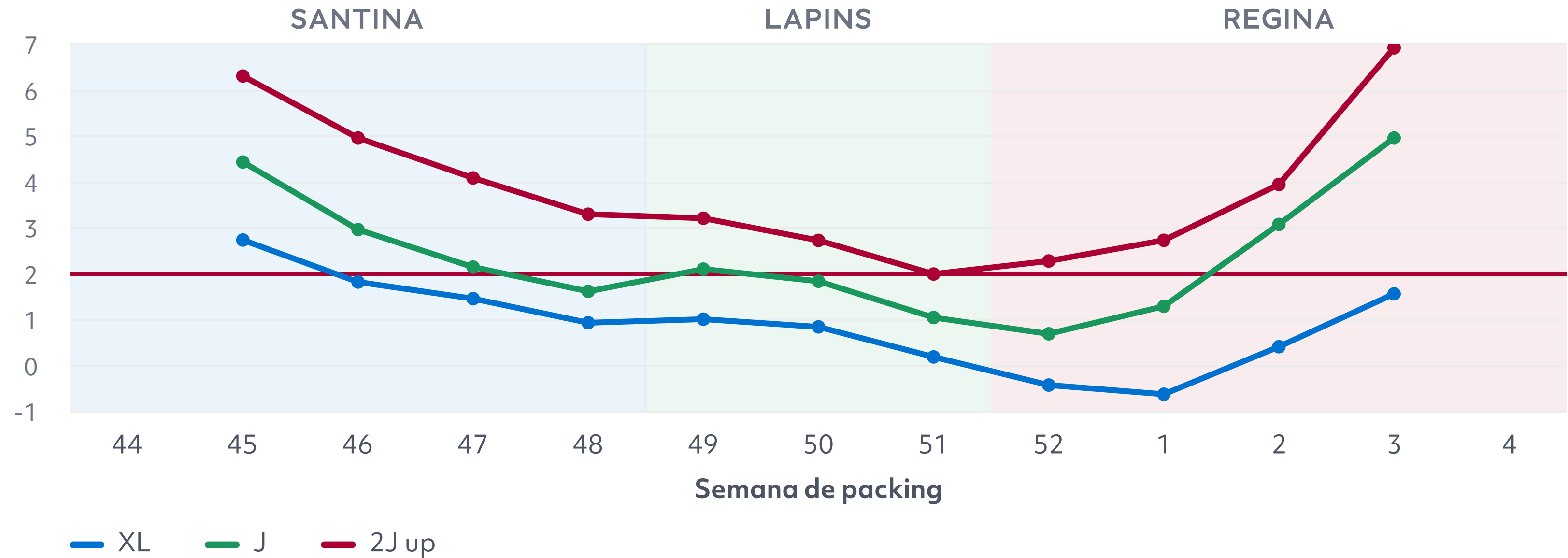
6 · MERCADO CHINA

Precios de venta FOB/caja 5 kg calibre 2J marítimos y CTR arribados a China por temporada T24 vs T25



Etiqueta premium China: RNP por calibre y semana de packing

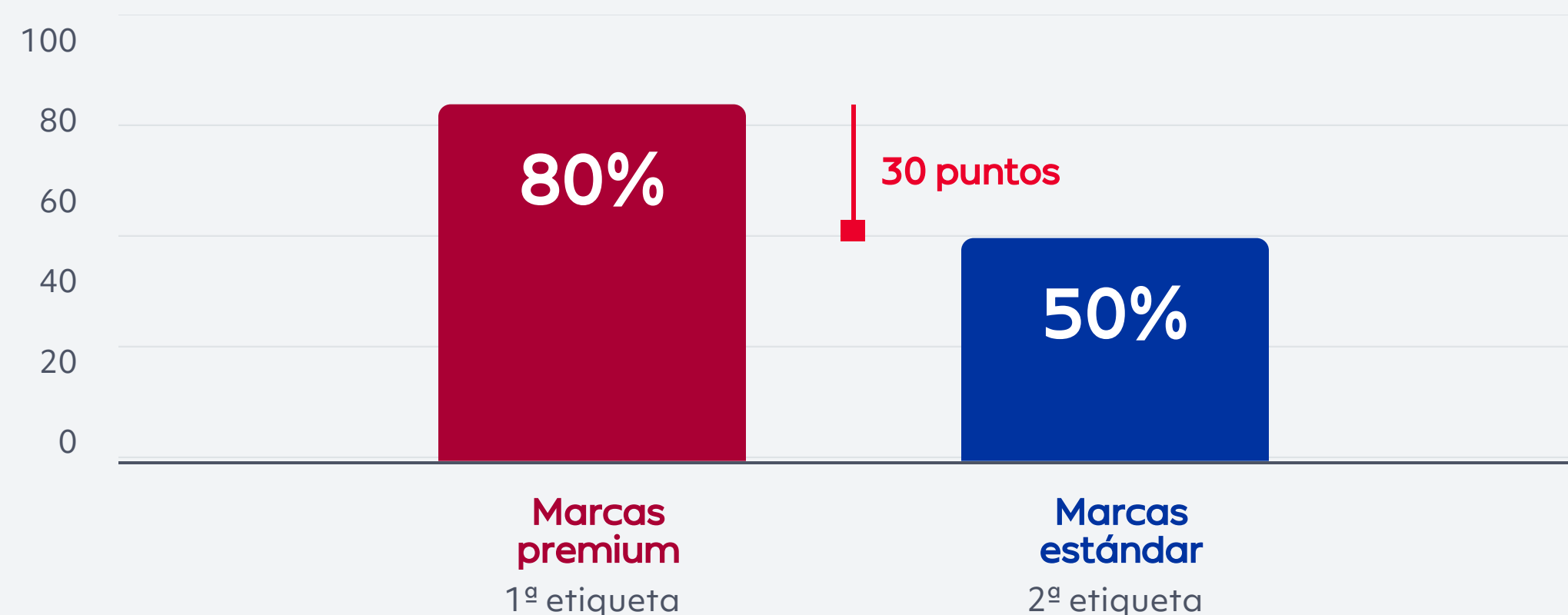
RNP USD/kg



¿Cómo se diferencia el precio según la calidad en China?

Posición competitiva en China: percentil de las marcas premium (1ª etiqueta) contra las marcas estándar (2ª etiqueta).

PERCENTIL DE POSICIÓN COMPETITIVA EN CHINA EN BASE A PRECIOS DE VENTA DE MERCADO



China es un mercado **muy transaccional**, con ventas concentradas en mercados mayoristas.

El mercado chino **segmenta de forma muy categórica la calidad y las diferentes marcas**.

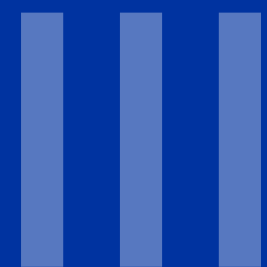
Las diferencias de calidad entre marcas generan **diferencias significativas de precios**.

9 • MERCADO CHINA

Qué busca el mercado chino: calidad y condición

- Fruta premium
- Buena firmeza
- Alto brix
- Fruta fresca
- Calibre 2J up
- Color uniforme





Otros Mercados



Radiografía de otros mercados

 USA

 Europa

 Corea

 Taiwán

 Brasil

 Vietnam

 India

Tipo de fruta	Fruta premium: producto consistente, buen brix, firme, con buen sabor y sin defectos cosméticos.
Calibres	J-2J up
Precios	Alta elasticidad de precios ante aumentos de volumen.
Certificaciones	Mercados requieren de diferentes certificaciones. Ejemplo: Global GAP, FSMA, GRASP , entre otros.
Canales de venta	Clave contar con programas de retail que ayuden a asegurar resultados.



IV

Fechas clave temporada 2026-27

11 • TEMPORADA 2026-27

Fechas clave temporada 2026-27

Martes 24 de noviembre

Último día de packing para llegar con la fruta para venta en diciembre.

Martes 5 de enero

Último día de packing para llegar 5 días antes de CNY.

AÑO NUEVO CHINO

06/02

Fecha CNY.



Conclusiones

- El negocio de la cereza seguirá dependiendo de China.
- Otros mercados seguirán tomando mayor relevancia y su crecimiento será de forma gradual en el tiempo.
- El mercado premia la fruta premium (firmeza/azúcar) y calibres grandes.
- Es importante que la experiencia de consumo sea buena (producto fresco con buen sabor) para lograr generar recompra y mover volumen.





¡Gracias!

Pablo Corral M. · pcorral@ranco.cl