

- **Portal Frutícola (P.F.)** Dada la baja de precios entre 30 y 50%, sumada al aumento del volumen exportado en 198%?

- **John Shelford (J.S.)** *La gran oferta a menores precios aumentará la demanda, por lo cual se comprará el volumen importado, pero por otra parte la curva de la demanda de arándanos ha demostrado poca elasticidad en los últimos años, con mayor volumen y precios al alza.*

- **P.F.:** ¿Y esta situación era algo de esperarse?

- **J.S.:** *No, no debió esperarse que tal situación continuara, si observamos la plantación de los últimos cinco años, vemos que se tomaron decisiones de inversión basadas en previsiones de un comportamiento similar. Resulta evidente que se esperaban mayores volúmenes junto a una estabilización de los precios.*

Otro de los temas relevantes es el poder saber si la crisis económica tanto estadounidense y mundial ha afectado a la demanda y al valor del arándano, siendo un tema difícil de esclarecer, “seguramente sí, pero no es fácil medir tal impacto, por la yuxtaposición del gran aumento de la oferta y la recesión económica. Es difícil atribuir cada efecto a una causa” comenta Shelford.

### Los desafíos para exportar

Tanto los exportadores como los distribuidores de arándanos se han encontrado con algunos problemas externos los cuales se han presentado como grandes desafío para la industria.

- **P.F.:** ¿Cuáles han sido las condiciones o calidad de la fruta este año?

- **J.S.:** *Se han recibido informes muy variados sobre la calidad de la fruta. Por lo general, se enfrentaron numerosos desafíos a causa de tiempos de almacenamiento más extensos.*

- **P.F.:** ¿Qué posición han tomado los distribuidores en Estados Unidos?

- **J.S.:** *Competen ansiosa y agresivamente por la atención de los consumidores y por sus órdenes de compra. El panorama competitivo de la temporada de importación presenta a muchos vendedores para el mismo número de compradores.*

*En mi opinión, es probable que el número de vendedores entre octubre y abril supere en cincuenta por ciento al de abril a octubre, temporada en que se cosecha el arándano a nivel nacional. En tal ambiente, aumenta la capacidad de negociar de los compradores, la necesidad de equilibrio pasa más al lado de éstos últimos y no al deseo de los productores, en especial dado lo alto de la oferta.*

### Los consumidores y el arándano

En cuanto a los consumidores, ellos siguen valorando el arándano por sus propiedades benéficas para la salud, pero aún persiste la duda sobre cuál será su impacto sobre la demanda.

- **P.F.:** ¿Cuál es la actitud de compra de los consumidores con respecto al arándano en la crisis económica?

- **J.S.:** *Los consumidores siguen apreciando los arándanos, pero esto no implica que el consumidor no priorice otros productos de consumo básico por sobre los arándanos, puesto que tiene menos dinero para gastar y debe hacer elecciones sobre lo que es más importante como tener leche o comprar arándanos. Es evidente que debe sacrificar una cosa por otra.*

*Sin embargo, si observamos el total de dinero gastados en la compra de arándanos, implicaría que “sí” lo hace. Con el doble de la oferta y una reducción de precios de sólo 30 a 50%, y con precios 50% menores, entonces el total de dinero gastados en arándanos es similar al año anterior, pero con la disminución de*

30%, los consumidores en realidad están gastando más en arándanos ¡Ya quisieran los sectores automovilístico y de la vestimenta que fuera tan bueno para ellos!

### **Los retos para esta nueva temporada**

La temporada de los arándanos está viviendo un momento difícil debido a la baja de los precios y a una disminución del consumo, factores importantes a considerar para lo que queda de temporada. John Shelford nos entrega algunos datos relevantes para tener en consideración.

**- P.F.: ¿Cuál es su opinión sobre el sector? ¿Cómo cree que debería enfrentar la próxima temporada?**

**- J.S.:** *El sector arándanos cuenta con gran apreciación y demanda por parte de los consumidores. Por cierto se debe continuar promoviendo el arándano y llevarlo a mercados menos desarrollados. Por otra parte se debe considerar la inversión en el desarrollo de mercados tan importante como fertilizantes y refrigeración, es esencial.*

**- P.F.: En su opinión ¿cuáles son las fortalezas y oportunidades de los productores de arándanos, así como sus problemas y desafíos?**

**- J.S.:** *Los productores deben enfocarse en altos aportes con alta rentabilidad, bajo costo unitario, cosecha en línea con excelente calidad comestible, tal que la experiencia de saborear la fruta motive la siguiente compra, tanto como la motivan sus beneficios para la salud. Se están realizando importantes inversiones en nuevas variedades, lo que es bueno. La oferta y los menores precios conllevarán mayor desarrollo de productos procesados, como jugos, fruta seca, arándanos en pastelería, mermeladas y otros, además de aumentar la distribución.*

*Los desafíos serán probablemente los requerimientos de mayor inversión en un tiempo de disminución de fondos disponibles. Algunas empresas no sobrevivirán, lo que constituye un cambio con respecto a lo que hemos visto los últimos años.*

**- P.F.: ¿Cuál es la posición de Chile como exportador de arándanos a Estados Unidos en comparación con otros países?**

**- J.S.:** *Chile es el principal exportador a Estados Unidos, probablemente superando a Canadá esta temporada. El producto chileno es superior en relación con la competencia del hemisferio sur, aunque el canadiense lo supera, por su proximidad al mercado.*

*Por otra parte Se han recibido informes de que están aumentando las plantaciones de arándanos en México, aunque debe señalarse que la calidad de la información es inconsistente, sin embargo, será un competidor de temer, debido a sus nuevas variedades y su cercanía al mercado.*