

Berries en América Latina

Estado del sector, presión sobre los márgenes
y el rol de la gestión integrada

La región en cinco números

Campañas 2025 y 2026 según fuentes oficiales y de la industria

386.000 t

Arándano exportado
por Perú en la campaña
2025/2026, a 49 mercados

US\$ 2.500 M

Valor de esa campaña
peruana, con precio
promedio de US\$ 6,61 por kilo

1,2 M t

Producción de berries
proyectada en México para
2026, un 4% sobre 2025

US\$ 84 M

Frambuesa congelada
exportada por Chile en el
primer semestre de 2026

700.500 t

México exportó ese volumen de berries en 2025 y aun así el valor total bajó a US\$ 3.400 millones.
El quinto número es el que ordena todo el informe: más kilos, menos precio.

Fuentes: Proarándanos, USDA FAS, ODEPA, Portal Frutícola, Redagrícola.

Por qué el berry se gestiona distinto

Cuatro condiciones que separan al berry de los cultivos extensivos

1

Cosecha manual y repetida

Un lote se recorre varias veces por temporada. Cada pasada implica coordinar cuadrillas, envases, recepción y pago por rendimiento.

2

La calidad se define en horas

Firmeza, calibre y condición de llegada dependen de lo que pasa entre el corte y la entrada a frío.

3

La unidad es el lote y la planta

En un mismo cuartel conviven variedades y edades distintas. El promedio por hectárea oculta más de lo que muestra.

4

El mercado pide evidencia

Certificaciones, protocolos fitosanitarios, límites de residuos y trazabilidad lote a lote son condición de entrada.

Cinco orígenes, cinco modelos de negocio

Dónde se produce y para qué mercado.

México

Volumen consolidado hacia Estados Unidos.
Corrió su ventana a primavera.

Perú

Liderazgo mundial en arándano. Recambio varietal hacia maduración temprana.

Chile

Frambuesa en reconversión, con foco en congelado y producción atomizada.

Argentina

Arándano de exportación en el NOA y la Mesopotamia; fruta fina patagónica al mercado interno.

Colombia

Base emergente. Arándano de montaña con producción los doce meses.



México

Volumen consolidado, valor bajo presión.

1,2 M t producción proyectada 2026

700.500 t exportadas en 2025

80% de la frambuesa va a exportación



Michoacán, Jalisco, Sinaloa y Baja California concentran la producción. El valor exportado cayó a US\$ 3.400 millones en 2025 pese al mayor volumen, por la competencia de precios con la oferta peruana. La respuesta fue correr la ventana a primavera, entre febrero y mayo, y reemplazar variedades tradicionales por genéticas de mayor rendimiento y firmeza.

Fuente: USDA FAS, Portal Frutícola (2026).

Perú

Liderazgo mundial y una industria que corre hacia la eficiencia.

386.000 t exportadas en 2025/2026

23.300 ha certificadas

US\$ 6,61 de la frambuesa va a exportación



La Libertad lideró con unas 191.000 toneladas y Lambayeque con cerca de 90.000, mientras Arequipa y Moquegua se incorporan como zonas nuevas. El crecimiento se sostiene en superficie y en recambio varietal hacia materiales de maduración temprana. La contracara es la exposición climática, que después del episodio de El Niño de 2023 llevó a proyectar por tramos.

Fuente: Proarándanos, Redagícola (2026).

Chile

La frambuesa en reconversión.

+62% en valor exportado, primer semestre 2026

15.000 t de frambuesa congelada embarcada

796 ha en Ñuble, sobre 2.007 catastradas



De 59.331 toneladas cosechadas en 2010 el país pasó a 38.340 en 2017 y a un rango de 26.000 a 28.000 en 2025. El repunte de los últimos dos años llegó por el congelado. La superficie supera las 3.100 hectáreas si se incluye a la agricultura familiar campesina, lo que describe la característica estructural del negocio: producción atomizada que abastece plantas de proceso.

Fuente: ODEPA, Chilealimentos, Portal Frutícola (2026).

Argentina

Dos negocios distintos bajo la misma bandera.

3.500 ha de arándano

4.200 t certificadas desde Entre Ríos en 2025/26

70 productores de fruta fina en la Comarca Andina



El arándano de exportación se concentra en Tucumán, Concordia y el norte de Buenos Aires, y perdió competitividad frente a Perú y Sudáfrica por financiamiento y acceso a genética. La frambuesa está en la Comarca Andina, con productores de tres a seis hectáreas que abastecen al mercado interno, a las fábricas de dulces y al corredor turístico.

Fuente: SENASA, APAMA, INTA El Hoyo (2025-2026).

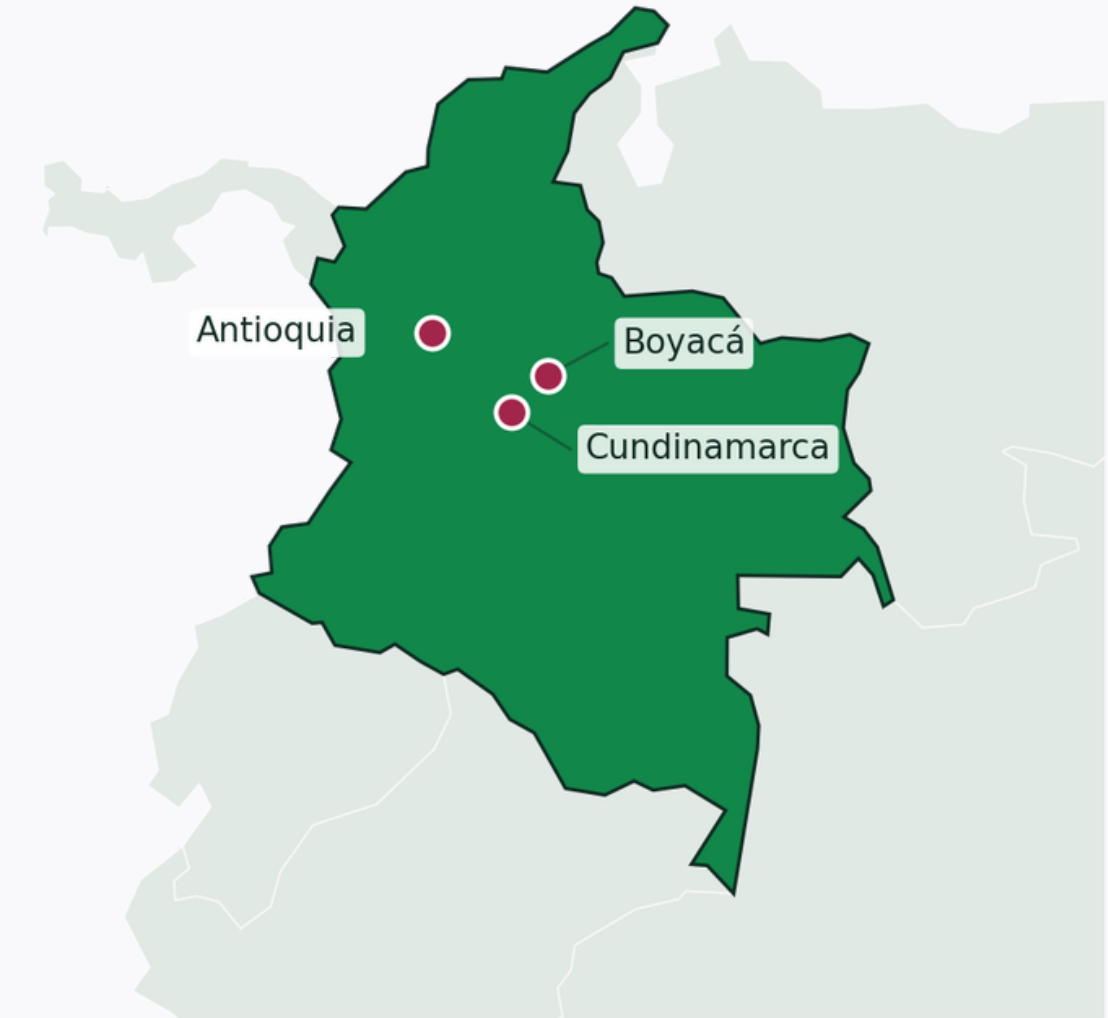
Colombia

La base emergente.

12.000 t de arándano en 2025

1.000 ha en producción, 1.200 proyectadas

95% de la producción va al mercado interno

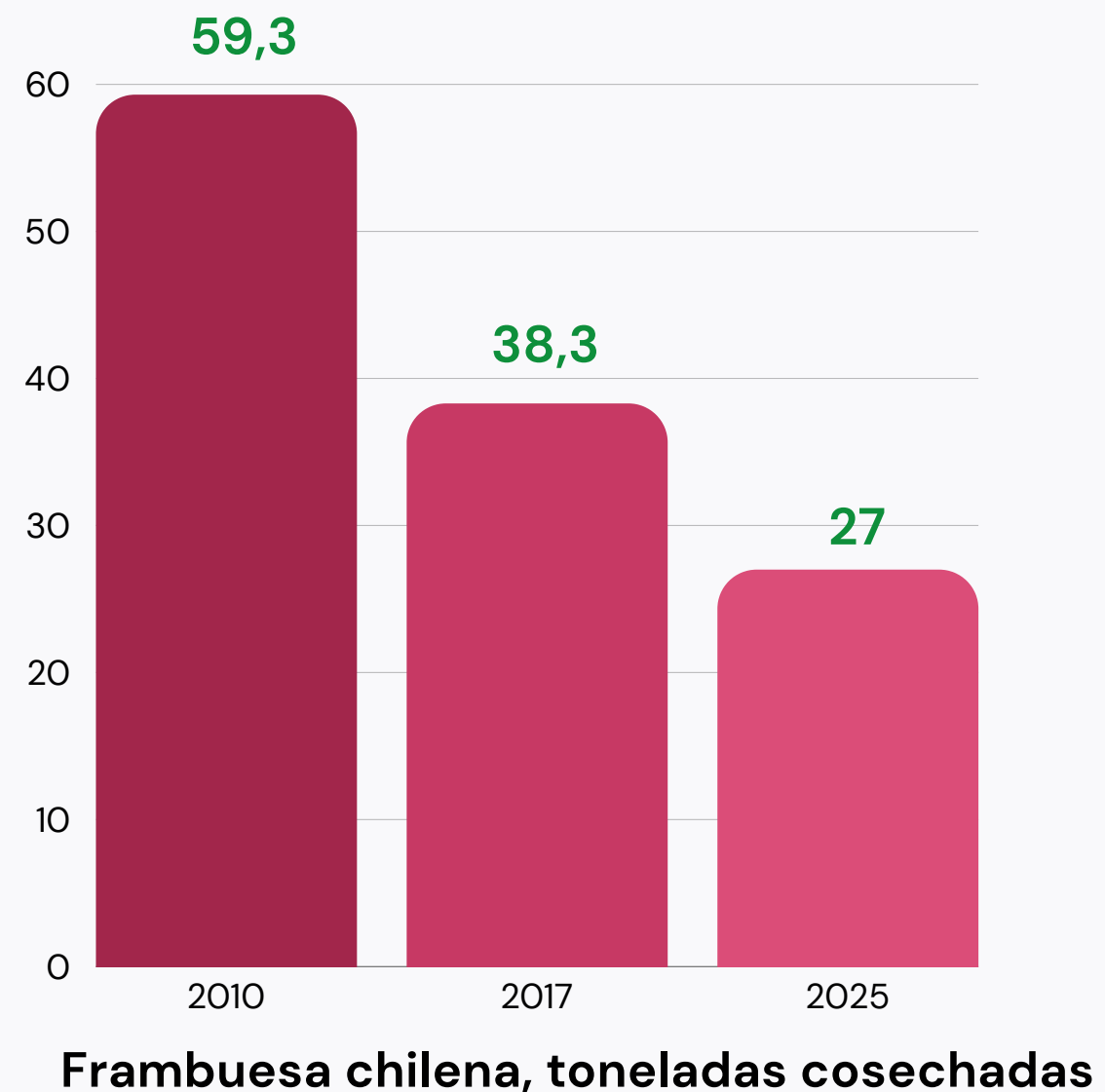


Las exportaciones alcanzaron 574.607 kilos por unos US\$ 3 millones, con Estados Unidos como destino de entre el 80% y el 90% de los envíos. La particularidad es agroclimática: arándano de montaña cultivado entre los 2.200 y 2.900 metros sobre el nivel del mar, con producción durante los doce meses del año.

Fuente: Asocolblue, Hortidaily (2026).

La ecuación se movió

Más kilos y menos precio dejan la rentabilidad del lado del costo.



El precio dejó de compensar la ineficiencia

Con el arándano peruano promediando US\$ 6,61 por kilo, el margen depende del costo por kilo cosechado y empacado más que de la cotización.

La ventana comercial es una decisión de gestión

México corrió su producción a primavera y Perú apuesta a variedades tempranas. Ambas exigen planificar y estimar rendimiento con precisión de semanas.

La condición de llegada define el retorno

Fruta firme al final de un viaje de miles de kilómetros vale más que fruta abundante.

Fuentes: ODEPA, Redagrícola, Portal Frutícola.

Dónde se pierde el margen

Cuatro frentes que la planilla de cálculo no cubre.



Mano de obra

En Chile se estima que entre el 20% y el 25% de la producción puede perderse sin trabajadores suficientes. En México el déficit llegó a unos 65.000 jornaleros. La mayoría paga por rendimiento y liquida sobre papel, sin visibilidad por operario.



Poscosecha

Más del 40% de las frutas y hortalizas de la región se pierde antes de llegar al consumidor. Compensar una pérdida del 20% exige producir un 25% más.



Trazabilidad

La regla 204 de la FSMA rige desde julio de 2028, pero las cadenas de retail ya exigen estándares propios con plazos más cortos que los del regulador.



Información fragmentada

El dato agronómico, el laboral, el de empaque y el financiero viven en sistemas distintos. El costo por kilo se conoce cuando la campaña ya terminó.



Qué resuelve Agrobit

Plataforma de gestión agroindustrial con integración nativa a SAP.



Picking y cosecha

Registro digital por trabajador con QR o RFID. Peso, tiempos, calidad y rendimiento con trazabilidad por operario.



Tareas sin conexión

Gestión de actividades en campo con conectividad nula o deficiente y sincronización automática al recuperar señal.



Costos e inventario

Insumos, mano de obra y maquinaria por lote. Inventario de plantas con ubicación y estado.



Control de calidad

Protocolos digitales conectados a dispositivos y certificación desde el origen del cultivo.



Monitoreo predictivo

Detección temprana de anomalías, estimación de rendimiento y manejo variable para planificar cosecha.



Trazabilidad y huella

Origen, insumos y cumplimiento normativo, con cálculo de huella de carbono.

La integración nativa con SAP arma el costo por kilo con el dato agronómico, el laboral y el financiero en el mismo circuito, sin doble carga.

Por dónde empezar

Una implementación en berries rinde más si se ordena por urgencia operativa.

FASE 1

Cosecha y mano de obra

Picking con identificación por operario y órdenes de trabajo. El punto de mayor costo y el de retorno más rápido de medir.

FASE 2

Costos por lote y calidad

Manejo de costos, inventario de plantas y protocolos de inspección. Habilita el costo por kilo durante la campaña.

FASE 3

Trazabilidad y cumplimiento

Registro de insumos, aplicaciones y eventos críticos con la documentación que exigen compradores y autoridades.

FASE 4

Integración y analítica

Cierre del circuito con finanzas, logística y comercialización, más simulación de escenarios.

Indicadores para medir el retorno

Un tablero mínimo para evaluar el impacto de la digitalización.

Frente	Indicador	Qué se busca
Cosecha	Kilos por operario por jornada	Detectar dispersión de productividad y ajustar cuadrillas
Cosecha	Diferencia entre kilos registrados y liquidados	Reducir errores de pago y conflictos laborales
Calidad	Descarte por lote y por cosechero	Vincular calidad con práctica de campo
Poscosecha	Horas entre cosecha y entrada a frío	Proteger condición de llegada
Costos	Costo por kilo por variedad y cuartel	Decidir replante y asignación de recursos
Planificación	Desvío entre rendimiento estimado y cosechado	Mejorar dimensionamiento de personal y logística
Cumplimiento	Tiempo de respuesta ante una consulta de trazabilidad	Sostener acceso a mercado



La información dejó de ser solo de sistemas

Saber cuánto cuesta el kilo de cada variedad, cuánto rinde cada cuadrilla, cuántas horas pasan entre el corte y el frío y qué evidencia respalda cada lote embarcado separa a una operación que sostiene el margen de **una que lo descubre al cierre de campaña.**

¡Muchas Gracias!

Simplificamos la
complejidad
de tu negocio.