


# Kiwi verde: lo que aprendimos en Italia y Madrid

Este año vivimos dos experiencias que se complementan: el terreno en Italia y el mercado en Madrid. En Italia, junto a un grupo de 18 productores, inversionistas y técnicos, visitamos huertos, viveros y consorcios varietales en la primera gira técnica organizada íntegramente por Abud y Cía, a través de nuestro Centro de Innovación Montefrutal (CIM). En Madrid participamos en Fruit Attraction, una de las principales ferias hortofrutícolas del mundo, con 170 países representados y 128.364 asistentes, donde nos reunimos con inversionistas, importadores y proveedores de tecnología. De ambas Tiene desarrollos importantes en verde, pero sus rendimientos y precios en esa fruta son hoy menores que en el amarillo, lo que finalmente la hace menos rentable para sus productores.

En Fruit Attraction lo confirmamos desde el mercado. En cada reunión apareció la misma necesidad: el hemisferio norte necesita kiwi verde de contraestación, con volumen, calidad y consistencia. Para Chile, que cosecha justo cuando ellos no tienen fruta, es una oportunidad concreta. Pero la oportunidad no se aprovecha sola. Volvimos con definiciones claras sobre los portainjertos y las variedades nuevas que hoy están en validación. Ninguno ha

experiencias volvimos con una conclusión clara: el kiwi verde de contraestación tiene un espacio importante en el mundo.

Italia vive una crisis profunda en kiwi verde. La Moria redujo su producción de cerca de 500 mil toneladas a poco más de 100 mil, y la mayoría de los huertos de verde que visitamos estaban en muy malas condiciones. La industria italiana ha concentrado su esfuerzo en nuevas variedades, especialmente amarillas y rojas. Para volver a crecer en verde, deben seguir desarrollando y validando nuevos portainjertos. Esa reconstrucción tomará años.

Nueva Zelanda, nuestro gran competidor del hemisferio sur, también está muy enfocada en el kiwi amarillo.

sido probado a escala en nuestras condiciones de suelo y clima, y ese es el trabajo que nos toca: ensayarlos en Chile, medir cómo se comportan y llevar a escala comercial solo los que demuestren resultados. Conocer de primera mano la realidad del hemisferio norte nos permite anticipar dónde estará la demanda y qué decisiones hay que tomar hoy para llegar preparados.

Y la conclusión es simple: como productores de kiwi, nuestro foco tiene que estar en una fruta rica de comer, de muy buena calidad, con buena cosmética y consistente temporada tras temporada. Eso es lo que el mercado está esperando de Chile, y es lo que vamos a seguir construyendo.



**Isabel Widmer**
**Gerente General**
**Abud & Cía.**

## Abud & Cía. presente Fruit Attraction 2026 Madrid


Zespri™
KIWIFRUIT




ECUADOR


COSTA RICA
Two ocean access,
short inland transit times, and
international maritime and air routes.

Abud & Cía. estuvo presente en Fruit Attraction, en Madrid, una feria que reunió a más de 2.500 empresas expositoras, con 170 países representados y 128.364 asistentes.

La delegación de la empresa, estuvo integrada por Christian Abud, Director Ejecutivo, e Isabel Widmer, Gerenta General, quienes pudieron conocer de cerca las principales tendencias del sector: nuevas tecnologías, nuevos modelos de comercialización, desarrollo varietal e innovación aplicada a toda la cadena hortofrutícola.

Durante la feria, el equipo sostuvo reuniones con inversionistas, actores del ecosistema de innovación y con socios de Frutas de Chile, entre ellos Iván Marambio y Carlos Cruzat. La participación terminó con una la gala de la delegación chilena en el Museo del Prado.

Para Abud & Cía., esta experiencia confirma lo importante que es mirar hacia afuera para seguir modernizando la manera en que producimos, comercializamos y comunicamos el valor de nuestra fruta.

---

## Abud & Cía. concluye su primera Gira Técnica internacional















Abud & Cía. concluyó con éxito la Gira Técnica a Italia 2026, una iniciativa organizada íntegramente por la compañía, liderada por el Centro de Innovación Montefrutal (CIM), en la cual, durante ocho días, el grupo visitó huertos, viveros y centros de investigación en Bolonia, Forlì, Faenza, Cesena y Latina.

La agenda se centró en tres ejes: conocer técnicas de manejo, conducción y protección de huertos; evaluar la oferta varietal de kiwi

verde, amarillo y rojo, junto con nuevos portainjertos; y establecer vínculos con productores, asesores y técnicos italianos.

Uno de los temas que más marcó el recorrido fue la Moria del kiwi, una crisis sanitaria que afecta a la producción italiana.

El equipo de Abud & Cía. agradece a todos los participantes y a los equipos que hicieron posible esta primera gira, en especial al CIM y al Área Técnica. El conocimiento que trajo el grupo será clave para seguir fortaleciendo el trabajo de Abud & Cía. con los productores.

---

## Patricio Murúa, asesor técnico de Abud & Cía.: “Un huerto adulto de kiwi puede volver a ser un gran huerto”




En Fruittrade 2026, el asesor técnico de Abud & Cía. planteó que la edad de un huerto no determina por sí sola su futuro. Evaluar la ecozona, el suelo, las plantas, la productividad y los números permite definir dónde recuperar, dónde reconvertir y cuándo terminarlo.

**Revisa la entrevista completa realizada por Diario Frutícola** ¡Aquí!

## Felipe Irarrázaval: “En kiwi, no basta con producir más; hay que producir cada kilo de manera rentable”




**En Fruittrade 2026, el gerente agrícola de Abud & Cía. presentó y conversó con Diario Frutícola de cifras reales de gestión predial, el costo de kilo exportado, la eficiencia de la mano de obra y las decisiones que determinan la rentabilidad del huerto en toda su vida útil.**

En una industria donde el precio internacional no depende del productor, mirar hacia dentro del huerto se vuelve cada vez más importante. Cuánto cuesta producir una hectárea, cuántos kilos realmente llegan a exportación, dónde se concentra la mano de obra y cuánto potencial productivo se pierde en claros, plantas débiles o decisiones postergadas son preguntas que pueden determinar si un proyecto de kiwi sigue siendo competitivo.

Ese fue el sentido de lo relatado y conversado con Felipe Irarrázaval. Más que presentar una receta agronómica, el gerente agrícola de Abud & Cía. puso números sobre la mesa y planteó una mirada de gestión: el verdadero indicador no es solamente cuánto produce una hectárea, sino **cuánto cuesta cada kilo que efectivamente puede comercializarse**.

Felipe Irarrázaval, lidera el área agrícola de Abud & Cía., donde combina administración productiva, planificación, presupuestos y manejo técnico de distintas especies frutales. Su experiencia está estrechamente relacionada con una filosofía que la compañía ha desarrollado también a través del Centro de Innovación Montefrutal: conectar la investigación y la innovación con problemas reales del campo.

**Revisa la entrevista completa de Diario Frutícola** ¡Aquí!

---

## Vivero Montefrutal




Montefrutal
Viveros

¡Contáctanos!

+56 9 96809009

firarrazaval@abudycia.com

## Revisa el último episodio de Viernes del Kiwi




Youtube Spotify

---

**Para mayor contenido visita** www.abudycia.com

**Abud & Cía**

PC.29 HIJ.ORIENTE S/N FUNDO EL PORVENIR, Curicó

You received this email because you signed up on our website or made a

Chile

purchase from us.

Unsubscribe

