

[Camposol](#) registró un aumento de casi el 12% en sus ventas del primer trimestre de 2022 hasta los 406,3 millones de dólares LTM con respecto al mismo período del año anterior, gracias a la fuerte demanda de arándanos, con un EBITDA que también aumentó un 30% hasta los 121,6 millones de dólares.

Los arándanos representaron el 60% de las ventas de Camposol durante el trimestre, seguidos por los aguacates con un 18%. La compañía opera casi 15.000 hectáreas de tierra propia más 720 hectáreas en Perú, así como 3.921 hectáreas en Colombia y 1.521 en Uruguay. Además, cuenta con centros de producción en México y Chile.

Sin embargo, aunque los aguacates representaron la mayor superficie cultivada, con 4.552 hectáreas, superando con creces las 2.719 hectáreas de arándanos y las 1.190 hectáreas de mandarinas, los arándanos fueron en cualquier caso el cultivo más rentable de la empresa durante el trimestre. Los arándanos lideraron el campo para Camposol en el año hasta marzo de 2022 tanto en términos de ingresos por ventas por cultivo - a 70,7 millones de dólares - y el beneficio bruto por cultivo a 21,3 millones de dólares.

En su informe de resultados, la firma con sede en Lima dijo que " el aumento de los volúmenes de arándanos, tanto frescos como congelados, durante el primer trimestre de 2022, había permitido capturar mejores rendimientos de los esperados, con un menor costo unitario debido al mayor volumen "

Estados Unidos y Europa representaron la mayor parte de los ingresos por exportaciones de Camposol durante el período -con un 49% y un 33% respectivamente-, con alrededor de un 9% vendido en Asia y el resto en otros destinos. Sin embargo, en una señal de que China se está convirtiendo en un mercado más importante para Camposol, la compañía anunció a finales de mayo, a través de la asociación peruana de arándanos ProArandanos, que se había convertido en el primer productor del país en exportar la fruta a China durante la temporada 2022-23.

"Contamos con un equipo local con sede en Shanghái que nos permite identificar con antelación las oportunidades, tendencias y riesgos que presenta el mercado, para poder tomar las mejores decisiones", dijo Luis Miguel Baanante, director general de Camposol China.

"Nuestra ventana comercial sigue aumentando y, en el caso concreto de los arándanos, hemos conseguido una consistencia sostenida en la calidad de nuestra fruta, lo que nos ha permitido convertirnos en la opción preferida de los clientes y de los diferentes canales de venta con los que trabajamos."

Camposol señaló que continúa ejecutando su estrategia de convertirse en un proveedor de fruta fresca durante todo el año, complementando sus operaciones peruanas con inversiones en Colombia, Uruguay y, más recientemente, México y Chile.

Se estima que el 24% de los campos plantados por Camposol aún no han entrado en fase productiva, lo que, según la empresa, permite ver con mucho optimismo su crecimiento futuro. De hecho, la gran mayoría de esta cifra corresponde a Colombia, con 1.581 hectáreas que aún no han entrado en producción, así como otras 496 hectáreas en Uruguay y 200 hectáreas en Perú.

Corrección 12.06.21: En una versión anterior de este artículo se indicaban incorrectamente los volúmenes de ventas y de arándanos de Camposol.