



El Año Nuevo Chino llegó y los precios de las cerezas chilenas no lograron repuntar

La baja de valores detectada hace tres semanas se mantuvo en el peak de la temporada, registrada esta semana. “Nuestra expectativa era que pudieran mejorar y nos hemos encontrado con esta sobreoferta de fruta y una menor demanda”, explica el presidente de la SNA, Antonio Walker, quien da por finalizado el boom de las cerezas. “El precio no repuntó”, ratifica un gran exportador.



PAULINA ORTEGA

—Este 29 de enero comenzaron los festejos del Año Nuevo Chino, el evento más importante para las exportaciones de cerezas chilenas y su compra en el extranjero, debido a la alta demanda que se genera, al ser un símbolo de buena suerte y prosperidad en dicha cultura asiática, al menos desde el 2007.

El problema se comenzó a ver hace tres semanas, con una primera alerta en una carta que el presidente de Garcés Fruit, Hernán Garcés Echeverría, envió a sus productores el 10 de enero, quien culpaba a la alta cantidad de fruta disponible de un escenario de precios históricamente bajos. “En comparación con la temporada anterior en China, donde se dirige el 90% de las cerezas chilenas, los precios promedio a esta misma fecha eran más de un 50% más altos”, decía a pocas semanas del inicio del Año Nuevo Chino. Hasta entonces cerca de la mitad del

volumen exportado no se había vendido aún.

La advertencia de Garcés fue replicada por otros grandes exportadores. A la semana siguiente, los precios en algo subieron. Pero llegada la fecha clave, este miércoles, los valores no repuntaron lo suficiente y cerraron en niveles muy inferiores a los de enero de 2024.

El presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Antonio Walker apuntó a que “no mejoraron los precios en los últimos cinco o seis días antes del Año Nuevo Chino. Nuestra expectativa era que pudieran mejorar y nos hemos encontrado con esta sobreoferta de fruta y una menor demanda”, dijo.

“Se mueve la fruta, el tema es que el precio no repuntó”, dice un exportador de cerezas chileno.

“Subió un poco el precio y después bajo.

Se vendió el volumen pero a precios malos”, complementó otro gran actor del rubro.

Walker explica así el fenómeno: “La sobreoferta es porque aumentamos el volumen de exportación casi un 50%. La menor demanda se explica porque la economía china aparentemente está mucho más deprimida que los indicadores económicos oficiales. Es un producto que no es de primera necesidad, de alto precio. Bajó la demanda y tuvimos esta tormenta perfecta”.

La socia fundadora de iQonsulting, Isabel Quiroz, coincide en los precios se mantuvieron sin alzas en las últimas semanas, algo que ratifican varios exportadores relevantes de cerezas del país. Walker estima que los precios estarán un 50% más abajo de lo que se observó el año pasado. Un gran exportador estima que los retornos a productor retrocedieron cerca de 30% en relación a 2024.

Aunque el presidente de la SNA estima que sólo se logró comercializar el 75% del total, varios apuntan a que se vendió casi todo antes del Año Nuevo Chino. “Los importadores cuando fueron consultados de cuánto les quedaba, que era nuestra gran interrogante, cuánto no habían vendido de lo que tenían presupuestado vender antes del Año Nuevo Chino, dicen que la mayoría ya había terminado sus ventas”, dijo Quiroz.

Al menos antes de la llegada del buque Río de Janeiro, que recaló el 28 de enero, el último antes de la gran celebración en el país asiático. De este sólo se han vendido unos pocos containers.

¿FIN DEL BOOM?

Según expone Isabel Quiroz, “el mercado de China se ha mantenido activo (posterior al Año Nuevo Chino), lo es una novedad desde el año pasado. Desde el 2023 los días posteriores a la celebración siguieron con actividad. Antes se cerraba por dos semanas. Pero ahora el mercado no ha cerrado, permitiendo mantener la actividad”, aseguró.

Por otro lado, también apuntó como una buena noticia de la temporada que si bien hay algunos pallets que no se pudieron vender en los mercados más tradicionales para las cerezas, los comerciantes decidieron enviarlas hacia al interior de China, en mercados secundarios, donde se mantuvieron los precios.

“Lo malo es que los precios no eran tan atractivos y que por lo tanto vamos a tener menos ingresos de los esperados este año para el volumen que se colocó. Lo bueno es que nuestra fruta logró llegar y penetrar en China a una población muchísimo mayor que lo que lo había hecho hasta el año pasado”, relató.

Antonio Walker cree que pese a ello, el boom de las cerezas ya finalizó. “Está una industria maravillosa, que tiene mucho potencial, que sabíamos que algún día iba a llegar el momento en que los precios iban a bajar (...) Tuvimos un boom, tuvimos una rentabilidad muy por sobre el promedio de la fruta fresca, por eso llegamos a plantar 75.000 hectáreas en Chile. Pero se terminaron estos precios altos y ahora vamos a entrar a un negocio donde, si hacemos las cosas muy bien, podemos tener una rentabilidad interesante”, dijo.

De esta temporada, que aunque aún no termina, ha sido decepcionante para los actores de la industria, hay varias lecciones que aprender, dice el presidente de la SNA.

“Tenemos que ordenar la casa, tenemos que coordinarnos, tenemos que tener un ente autónomo, independiente, que regule un poquito la calidad y condición de la fruta que se exporta. Hay calibres que no se pueden seguir exportando, que son los calibres de menor tamaño (L y XL)”, sostuvo Walker.

“Esto no puede ser obligatorio, tiene que ser voluntario, pero tiene que ser algo hecho con mucha convicción, cosa del que no adhiera a este sello, el mercado lo castigó”, enfatizó. ●