LITORALPRESS

Fecha: 22-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: TREGUA DE 90 DÍAS ENTRE EE.UU. Y CHINA ya se deja sentir en Chile... suben inventarios y precios de productos desde Norteamérica

Pág. : 2
Cm2: 1.115,0

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Valor de bienes importados por el comercio rompió tendencia a la baja:

TREGUA DE 90 DÍAS ENTRE EE.UU. Y CHINA ya se deja sentir en Chile... suben inventarios y precios de productos desde Norteamérica

En abril, el *stock* del *retail* se elevó un 2,6%, alza que no se veía desde 2023. "Una mayor acumulación", fue la explicación del INE. En el sector subrayan que el mercado está comprando a pasos acelerados, quieren aprovechar la pausa arancelaria. Pequeños importadores ya acusan alzas de más de 15% en los valores de los artículos desde EE.UU. • **MARÍA JOSÉ TAPIA**

"Estamos importando un 50% menos desde USA por falta de *stock* o precios disparados", cuenta Andrés Parga, gerente general de la importadora local de productos tecnológicos Blu/Store.

Hace unos meses, la logística de la compañía comenzó a ver retrasos en las llegadas de contenedores, e incluso algunos quiebres de *stock* en productos. Un porcentaje importante de sus artículos venían desde EE.UU. Y la guerra comercial entre Norteamérica y China, más la posterior tregua entre ambas naciones, mediante la cual acordaron mantener los aranceles previos —de 30% y de 10%, respectivamente— al alza exponencial que llegó a tasas de 145%, alteraron la fabricación y las compras. "Todos quieren aprovechar esa ventana, ante la incertidumbre de saber qué pasará después y cómo impactará en los precios", dice otro importador.

Hoy, la realidad de Blu/Store no es aislada. Si bien Parga ha podido suplir sus adquisiciones de otras partes del mundo, existe un cúmulo de pequeños importadores que no han tenido esa posibilidad. "Hay varias empresas que compran todo desde Estados Unidos, esos están muy complicados", dice. Es que hay productos que deben comprarse directamente desde Norteamérica, aunque se fabriquen en China. "Hoy, todos los chinos están despachando para Estados Unidos lo que tenían pendiente y están viendo cómo fabricar rápido para que alcance a llegar antes de que termine el período de 90 días. Y eso deja todo lo chileno para la cola", señala. Y en EE.UU. el temor al desabastecimiento hace que todos los comercios se estén sobrestockeando, por lo que queda poco para exportar, dicen en el sector. Se ha activado una escalada de compras para abastecerse dada la incertidumbre de que tras el plazo de 90 días —que vence en agosto— los aranceles vuelvan a dispararse, eso a pesar de las tratativas de ambas potencias para resolver la situación tarifaria.

Bloomberg daba cuenta en una publicación que varios países de Latinoamérica están intentado abastecerse "hasta el techo". Hacía mención a Colombia, Brasil, Argentina y México... pero en Chile ya hay indicadores de una situación que alerta con ser similar.

"Mayor acumulación de stock"

"Ha habido una aceleración durante los tres primeros meses de este año", dice la gerente de Estudios de la Cámara Nacional de Comercio, Bernardita Silva.

Si bien los inventarios habían logrado estabilizarse tras la pandemia, hoy se ven incrementos que podrían responder a compras adicionales dado el escenario actual. El indicador elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas muestra una escalada alcista desde diciembre, la que se ha pronunciado sobre todo en abril: si en marzo el avance del *stock* en el comercio —que incluye minoristas, mayoristas y automotriz— era de 0,7%, en el cuarto mes del año fue de 2,3%. Los mayores incrementos de *stock* se han dado en el comercio minorista, con un alza de 2,6%, "incidido, principalmente, por una mayor acumulación de *stock* en empresas del *retail* y supermercados", señala el INE. Ese avance no se veía desde septiembre de 2023. Está lejos, eso sí, de las expansiones de más de 5% que se vieron en 2022 por la fuerte desaceleración del consumo.

En sus balances a marzo, los *retailers* daban cuenta de un mayor inventario, sin embargo, lo atribuían a suplir los productos post Navidad, tras la demanda impulsada por los turistas argentinos, y a la campaña de invierno... no a una necesidad de blindarse.

Silva explica, no obstante, que si la tendencia al alza sigue, ya podría tratarse de un fenómeno que va más allá. Abril profundizó la tendencia al alza.

Según datos de la Container Trade Statistics, las importaciones desde EE.UU. a Latinoamérica subieron 12,9% el cuarto mes del año frente a igual mes del 2024; mientras que las provenientes de China se empinaron un 23,6%.

Parga señala que él está comprando un 30% más de lo que adquiría hace un año, justamente para asegurar *stock* frente a lo que pudiese venir.

"Si seguimos viendo un inventario que sube y sube, podríamos estar hablando de un tema que se está proyectando más de lo que en verdad se está vendiendo", apuntala Silva.

El especialista en logística y suministro y socio de la empresa de asesoría en la materia, Sáez & Asociados, Mauricio Sáez, alerta además que la gestión del *stock* sigue estando al debe en la mediana empresa: "Pocas empresas llevan una real gestión de las existencias para poder predecir de la mejor forma posible. Y determinar lo que necesitan. Por lo tanto, o se quedan cortos o se quedan largos. Hay una falta de gestión adecuada aún".

Los niveles de importación de vehículos, no obstante, se han mantenido planos. Hay importadores, de hecho, con pocas unidades y modelos. El secretario general de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), Diego Mendoza, subraya, eso sí, que este año la guerra comercial se entremezcla con un hecho inédito en el sector: desde septiembre solo se podrán patentar autos Euro 6C, normativa de emisiones muy exigente; todos los vehículos anteriores deberán contar con la patente antes del 30 de ese mes. Dado ello, los importadores están ajustando sus importaciones a vehículos que puedan cumplir con esta norma. Hoy, cada marca está negociando con las fábricas para ello. El país importa autos de 28 orígenes distintos y comercializa más de 1.600 modelos.

Mendoza dice que puntualmente por la guerra comercial, el problema está en la escalada que esto pueda tener, y que redunde en los niveles de producción. EE.UU. —explica— es uno de los mercados más relevantes en términos de comercialización, con tasas de 15 millones de vehículos vendidos al año. "Si ese mercado se cierra a ciertos orígenes de fabricación, termina afectando la producción a nivel global, y ya estamos viendo ciertos ajustes porque nadie va a seguir produciendo si no es capaz de venderlos en un mercado tan relevante como el norteamericano".

Precios al alza

"Los precios han subido entre 15% y 20%", dice Parga respecto de los productos provenientes desde EE.UU. Múltiples *retailers* norteamericanos ya habían anunciado que aplicarían alzas a raíz del incremento en los aranceles, las que —a juicio de importadores— se están reproduciendo al exterior, dada la falta de artículos.

Los valores internacionales de productos que monitorea la Cámara Nacional de Comercio efectivamente dan cuenta de "un cambio de tendencia", dice Bernardita Silva.

Desde la segunda mitad del 2024, el Índice de Valor Unitario que indica el comportamiento del precio en dólares de los productos importados del sector, venía a la baja. En el primer trimestre esta caída se quebró: subió 0,7% frente al cuarto trimestre del año pasado.

Todo esto, nutrido además por las dificultades logísticas.

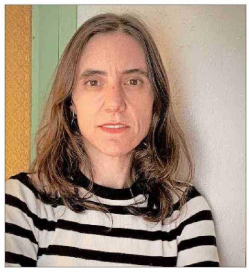
El presidente de la Cámara Marítimo Portuaria (Camport), Daniel Fernández, asegura que si bien el efecto de la pandemia terminó hace ya un buen tiempo, la logística se ha complejizado desde la problemática entre Rusia y Ucrania. A la que se sumó el conflicto Israel-Palestina, con el riesgo en el Canal de Suez y el Estrecho de Ormuz. Y luego, la sequía en el Canal de Panamá, que desvió embarcaciones por el Estrecho de Magallanes. Todo ello, más las tarifas de Trump.

"Todo esto ha generado una utilización completa de las naves", dice Fernández. Explica que si generalmente hay entre un 2,5% a 3% de naves disponibles de reserva. Hoy ese porcentaje es de 0,6%. "No hay holgura".

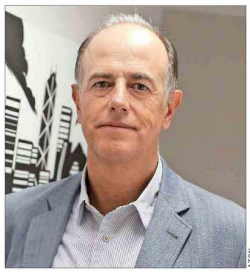
En el mercado aseguran que parte de esa escasa capacidad responde también a la tregua de Trump de 90 días, que ha disparado la demanda. La CSAV lo resume así en sus balances: "En 2025 la demanda ha crecido en promedio un 4,4%, bastante por sobre lo que se espera para el año (0,3%). Esto es reflejo de la alta incertidumbre que provocan los cambios arancelarios que se han anunciado de parte de las principales potencias mundiales".

Según el Drewry World Container Index, si el 8 de mayo el valor de un contenedor de 40 pies era de US$ 2.076, el 12 de junio era de US$ 3.543; en un mes había subido 71%.

Un mix al que ahora hay que sumar el conflicto creciente entre Israel e Irán, con la consiguiente alza en el petróleo, y más importante aún —dicen en el comercio— en el dólar, y cómo ello seguirá impactando en los precios.

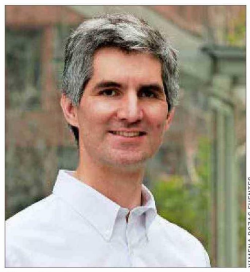


Bernardita Silva, gerente de Estudios CNC



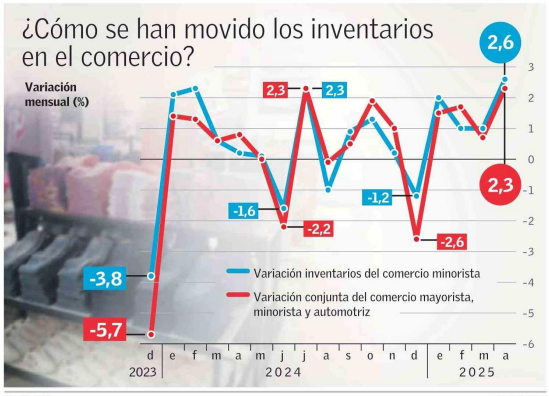
ATON

Daniel Fernández, presidente de la Cámara Marítimo Portuaria de Chile



XIMENA ROZAS FUENTES

Diego Mendoza, secretario general de ANAC



Fuente INE

EL MERCURIO