

## "LA MANO INVISIBLE NO SE EQUIVOCÓ... de la Cereza"

### Análisis de la Temporada 25-26

Hace un año cerramos esta misma columna con un deseo: que Adam Smith, después de casi 300 años, siguiera teniendo razón. La temporada 24-25 había llegado con la transformación de precios que muchos temíamos, y confiábamos en que la mano invisible del mercado reordenaría las cosas. Bueno, ya tenemos la respuesta de Smith, y conviene decirla sin anestesia: la mano invisible no se equivocó, pero su manera de corregir un mercado sobreofertado no es subir el precio, sino empezar la purga.

La prueba está en lo que pasó este año. La industria mandó menos fruta -cerca de 13 millones de cajas menos que el récord anterior- y, aun así, el precio no se levantó. Si el problema hubiese sido sólo un exceso puntual de oferta, bastaba con producir un poco menos para que los retornos se recuperaran. No ocurrió. El mercado encontró un nuevo equilibrio, más abajo, y desde ahí empezó a expulsar todo lo que no se sostiene. Eso, y no un mal año aislado, es lo que muestran los números de la 25-26.

### La industria que tenemos

Seguimos siendo, por lejos, el mayor exportador del hemisferio sur y el segundo del mundo, con una industria informada como ninguna otra: el productor de cereza conoce el calendario chino, sigue su barco, recibe reportes diarios de precios y estado de mercado. Esa preparación es real y es una ventaja. Pero también arrastramos lo que ya habíamos advertido: demasiadas exportadoras, algunas que nacen y mueren de un año a otro, y la irrupción de compradores que adquieren fruta en firme, que agregan ruido a la formación de precios.

El año pasado mencionamos el acuerdo que impulsaban la SNA, Frutas de Chile y Fedefruta para regular calidad, calibre y condición, y advertimos que se venía conversando sin lograr consenso. Pues bien, para la 25-26 ese acuerdo volvió a fracasar: los gremios retiraron la propuesta de exigencias de calibre en medio de tensiones y la dejaron como una iniciativa de mediano y largo plazo. Traducido: la autorregulación gremial no ocurrió, así que la regulación la sigue haciendo el mercado, por las malas.

### Datos de la temporada

Por séptima temporada consecutiva preparamos nuestro Análisis de Liquidaciones de Cerezas, para que el agricultor entienda sus cifras, revise cláusulas comparativas con su exportadora y haga benchmark productivo con otros productores. Este año reunimos algo más de 33 millones de kilos, de 31 exportadoras y 33 variedades, con un total cercano a US\$70 millones de retornos netos. A un promedio aproximado de 10 mil kilos por hectárea, la muestra representa del orden de 3.300 hectáreas, cerca de un 5% de la superficie del país. Una muestra robusta, fiel a lo que ocurrió en el campo (otra vez, muy por sobre CADEM).

Vale una observación honesta: respecto de la 24-25 bajó el número de exportadoras y variedades de la muestra, y con kilos similares el retorno total fue menor. La fruta rindió menos por kilo, y eso se nota en cada corte de los datos.



## Cifras chilenas

Para ordenar el contexto país conviene mirar a iQconsulting (Anuario 2026 – Mercado Internacional de Cerezas), al Comité de Cerezas de Frutas de Chile y a ODEPA. Y aquí hay que ser preciso con un punto que suele confundirse. La 24–25 fue un récord histórico de volumen: 626.014 toneladas, equivalentes a 125,2 millones de cajas, un 51% más que el año anterior. En valor, el FOB total del país incluso subió, a más de US\$3.000 millones, pero el precio promedio cayó cerca de un 29%, a unos 5 dólares FOB por kilo. Es decir, el enorme volumen tapó un desplome del precio por kilo. Y lo que llega al productor, después de costos y comisiones, cae todavía más fuerte.

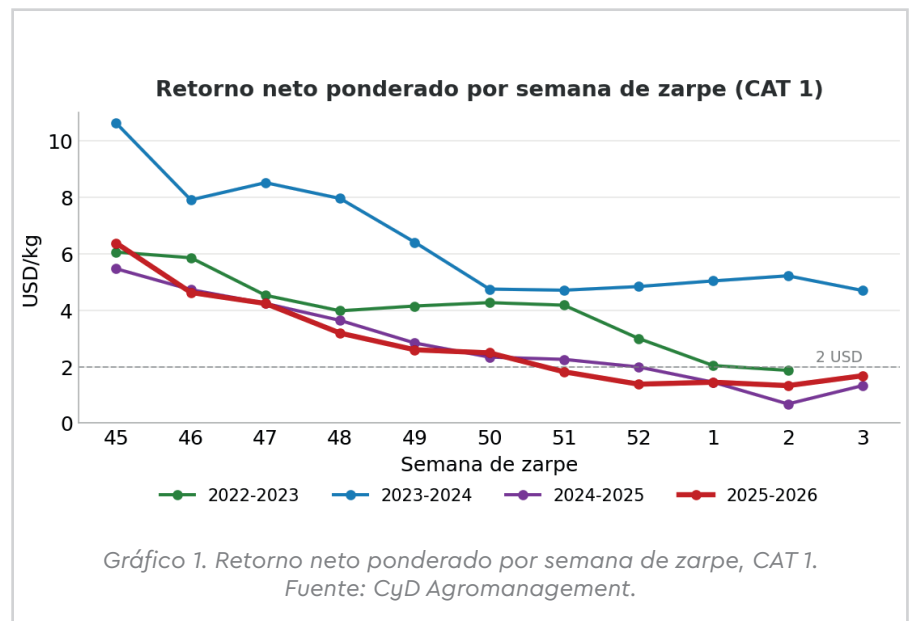
La 25–26 trajo el ajuste de volumen que muchos pedían: cerca de 112 millones de cajas (561.130 toneladas), con China concentrando el 87%, y una caída de envíos del orden del 9% según iQconsulting. El punto central de toda esta columna cabe en una frase: bajar 13 millones de cajas no alcanzó para recuperar el precio. Por encima de los 100 millones de cajas, y con las condiciones actuales de demanda, el mercado dejó de comportarse de forma estable. Lo que cambió no fue el consumidor, fue el nivel de oferta.

Temporada	Mill. cajas (5 kg)	Toneladas	% a China
2023–2024	82,8	413.979	91%
2024–2025	125,2	626.014	91%
<b>2025–2026</b>	<b>~112</b>	<b>561.130</b>	<b>87%</b>

Volúmenes de exportación de Chile. Fuente: iQconsulting (Anuarios 2024–2026), Comité de Cerezas y ODEPA.

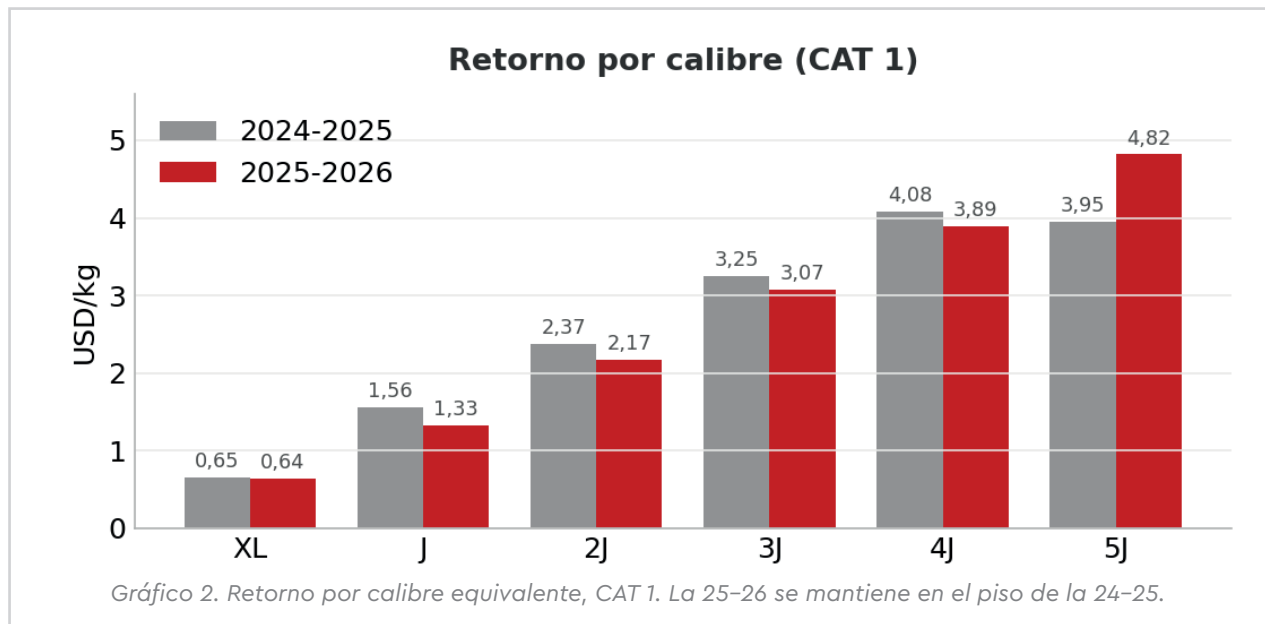
## Lo que muestran las liquidaciones

El siguiente gráfico, el de siempre, ordena el retorno neto ponderado (RNP) por semana de zarpe de las últimas temporadas. La curva 25–26 (en rojo) se ubica esta vez por debajo de la 24–25 en la segunda mitad de la temporada, y muy lejos de la 23–24, que se mantuvo sobre los 4 dólares hasta el final. Quebró los 4 dólares temprano, alrededor de la semana 48, y desde ahí no paró de bajar.



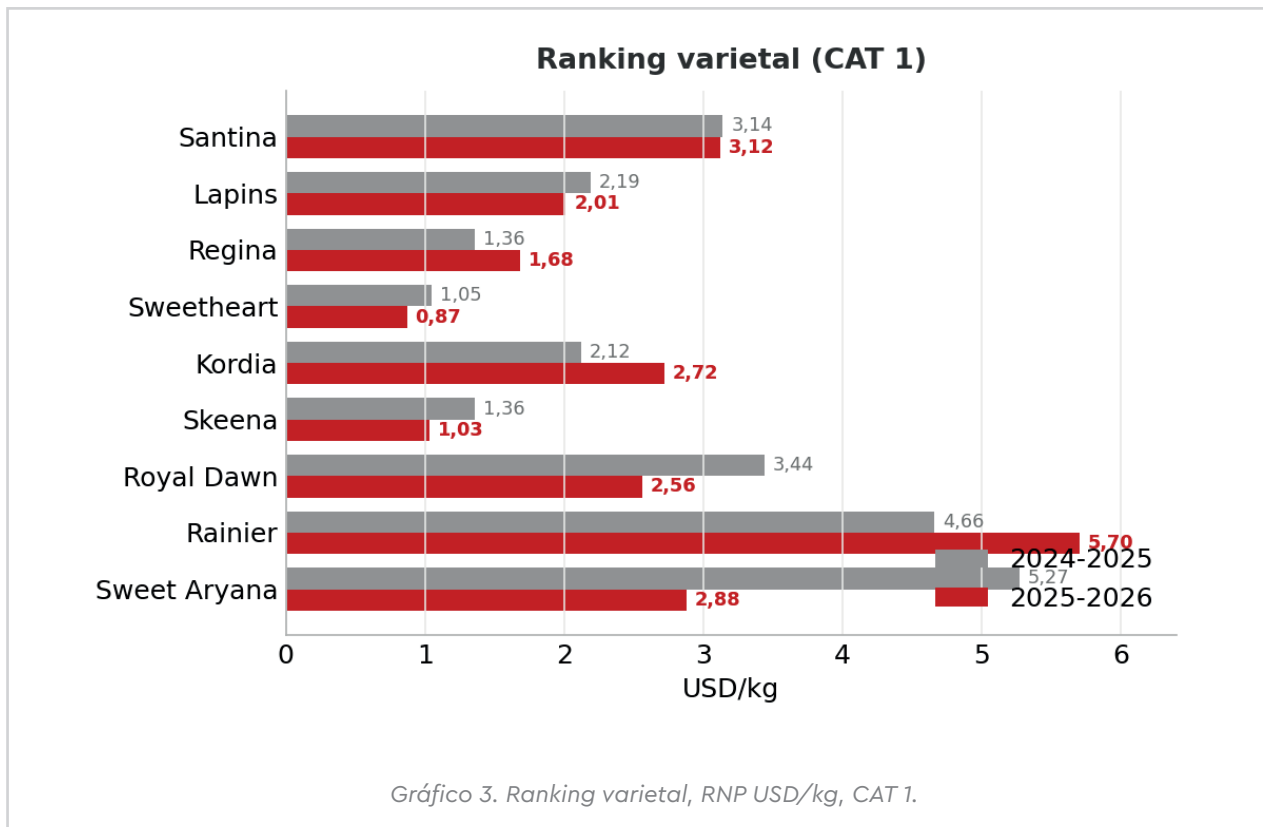
El detalle más duro está en la distribución de los despachos. Este año, un 47% de los kilos salió en semanas cuyo retorno promedio fue inferior a 2 dólares, y apenas un 9% alcanzó 4 dólares o más. Para dimensionar: el año pasado ese porcentaje bajo los 2 dólares rondaba el 40%. No sólo no mejoramos: la concentración en la franja mala fue incluso peor. A peor curva de calibre y a fechas más tardías, peor resultado. Eso no cambió.

En calibres, sin embargo, aparece el matiz del año. El gran desplome ya había ocurrido en la 24-25; esta temporada los precios por calibre se quedaron prácticamente clavados en ese mismo piso. Un XL apenas supera los 0,6 dólares y un 4J ronda los 3,9, casi idénticos a los del año anterior. El mercado sigue premiando con fuerza la fruta grande -un 4J rinde del orden de seis veces un XL- pero ya no estamos cayendo: estamos estacionados abajo. El mensaje para el productor no cambia: agotar las medidas para mejorar curva de calibre y dejar atrás L y XL, que en este escenario no aportan margen.



En variedades, el top 3 nacional -Lapins, Santina y Regina- vuelve a concentrar más del 80% de lo exportado, y también el grueso de nuestra muestra. Comparar las dos últimas temporadas ayuda a separar la señal del ruido: Santina, más temprana, sostiene el mejor retorno entre las grandes; Lapins, la más plantada, sigue apenas correcta y a la baja; y entre las tardías históricas, Sweetheart profundizó su caída mientras Regina, sin levantar cabeza, mejoró algo respecto del año anterior. Conviene además matizar una idea instalada: que las genéticas nuevas siempre rinden más. No es automático. Rainier mejoró y se mantiene sobre el promedio, pero Sweet Aryana cayó con fuerza. El patrón de fondo no es histórica contra nueva, sino ventana y calidad: lo temprano y lo que de verdad destaca se paga; el grueso de media y tardía estación se castiga.





### ¿Y ahora qué?

Con dos temporadas seguidas en el piso, y con cifras país que muestran que bajar el volumen no bastó para recuperar precio, la conclusión es incómoda pero necesaria: no podemos seguir esperando que el mercado nos rescate. El acuerdo de calidad que los gremios no lograron firmar lo va a terminar imponiendo el bolsillo. Hoy los incentivos para exportar fruta de baja calidad simplemente desaparecieron: el productor pierde plata por cada caja mala que despacha. Esa es la mano invisible operando, no en un libro, sino en la liquidación de cada agricultor.

La sugerencia es la misma del año pasado, ahora más urgente. Lo primero es frenar las pérdidas, y eso pasa por mantener los costos por kilo por debajo de los 2 dólares, idealmente cerca de 1,5. Lo segundo es no postergar decisiones difíciles: huertos poco productivos, variedades que vienen perdiendo retorno y ventanas tardías mal pagadas no se van a arreglar esperando un cambio radical del mercado. Y de fondo está el dato que no podemos ignorar: con la superficie plantada que tenemos, los volúmenes seguirán creciendo. Producir la mejor fruta posible, al menor costo posible y en la ventana correcta dejó de ser una recomendación: es la condición para seguir en el negocio. Esperemos que Smith, después de 300 años, nos siga ayudando. ¡Éxito!

Francisco Duboy  
Sebastián Cartwright  
CyD Agromanagement

