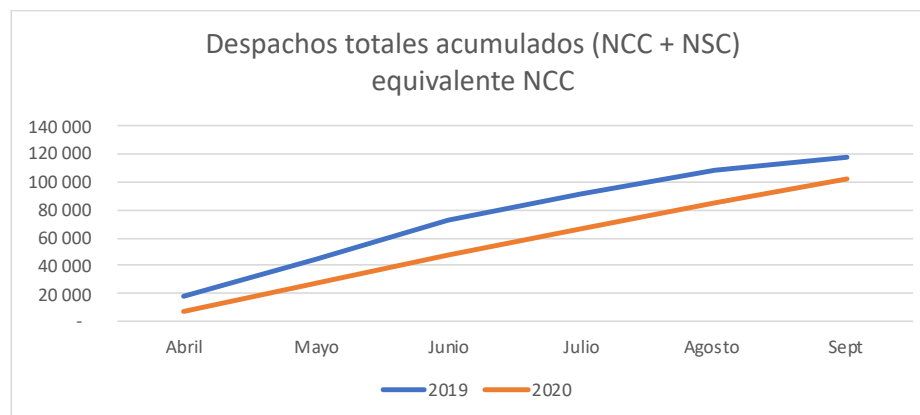


REPORTE COMERCIAL SEPTIEMBRE OCTUBRE 2020

Durante los meses de agosto y septiembre, se ha logrado un repunte en los despachos, reduciendo parte de la variación negativa interanual. Considerando una estimación de cosecha 2020 un 8% bajo el volumen 2019, estamos ya alcanzando niveles similares a un año normal: a fines de septiembre, se había despachado un 77% de la cosecha. Sumando compromisos de venta, las estimaciones indican que estaríamos cercanos al 95%.

Exportación Nueces Con Cáscara (tn)	2019	2020	Var (%)
Mes Agosto	5.602	9.212	+64,4%
Mes Septiembre	2.540	6.473	+155%
Acumulado 30/07	64.094	44.386	-30,7%
Acumulado 30/09	72.237	60.075	-16,8%

Exportación Nueces Sin Cáscara (tn)	2019	2020	Var (%)
Mes Agosto	5.585	4.508	-19,3%
Mes Septiembre	3.558	4.487	+26,1%
Acumulado 30/07	12.968	10.624	-18,1%
Acumulado 30/09	22.112	19.620	-11,3%



Nuez con Cáscara

Si bien el acumulado de despachos de Nuez Con Cáscara (NCC) al 30 sept sigue un 16,8% bajo el acumulado 2019 a la misma fecha, este desfase es bastante menor que el -30,7% que llevábamos a fines de julio. Este repunte se debe principalmente a despachos record a India (+124% en lo acumulado del año), consecuencia directa del ajuste a la baja de los precios de la NCC, y de la redirección de parte del volumen que transitaba a India vía Dubái. La cosecha chilena llega en tiempo perfecto para el festival de las luces, Diwali, que inicia este año el 14 de noviembre, equivalente en importancia al año nuevo nuestro.

Es notable que este año el volumen total de NCC despachado a India (10.050 tn al 30 sept) se acerque cada vez mas al volumen comprado por Turquía, que solo representa a la fecha 12.181 tn. Esto se suma a una baja del volumen comprado por Turquía de -34% para 2020 (mercado que ya venía con -22% en 2019) destacando la relevancia del mercado indio y el trabajo hecho por la industria para promover la calidad chilena y en buscar alternativas de ventas sustentables.

No obstante, hay que considerar que es poco probable que en el corto plazo India absorba la misma proporción de la cosecha chilena que lo que ha absorbido Turquía en temporadas pasadas.

Nuez sin Cáscara y situación en Europa

El acumulado de despachos de Nueces Sin Cáscara (NSC) a octubre 2020 está 11% bajo el volumen a octubre 2019.

Es preocupante la disminución de despachos en los mercados latinoamericanos (-27% acumulado en Brasil, país muy afectado económicamente por la pandemia), y en Asia, con -36% (-39% en corea, -52% en Japón).

El destino tradicional para las NSC sigue siendo Europa, mercado que representa el 79% de los envíos chilenos de este año a la fecha (77% en el mismo periodo 2019).

Dentro de Europa, Alemania y Holanda, que suman el 47 % del total despachado a este continente, son países por donde están ubicadas grandes plantas envasadoras para el sector retail y después reenvían a los países cercanos. Para esta zona, la variación interanual es a la fecha de un -8%, número en línea con la baja de volumen de la cosecha chilena.

Por otro lado Europa del sur, mucho mas afectada por la pandemia, donde el sector turismo y restaurantes representa una parte mayor del consumo, tuvo despachos menores, España -13% e Italia -20%.

Efectivamente Europa fue uno de los continentes más afectados en los primeros meses de propagación de la epidemia de Covid19. Si bien según las últimas estimaciones del FMI se espera una recesión del orden del 8,3% para la zona euro en 2020, el plan de apoyo económico de 750 billones de euros debería evitar un colapso mayor.

Existen algunos sectores más afectados que otros. El sector Horeca (Hoteles, Restaurantes, Catering) es uno de ellos, producto de la imposibilidad de abrir durante el confinamiento, y de lo lento que promete ser la vuelta a la normalidad. Este análisis también incluye el sector de casino de empresas y comedores de centros comerciales, efecto de la generalización del teletrabajo parcial que se va a mantener por varios meses más.

Durante el confinamiento primaveral, se discutía la posibilidad de un repunte fuerte cuando terminaran las medidas, pero claramente el verano no tuvo toda la actividad turística esperada, y ahora en otoño se está confirmando medidas de confinamiento parcial, tales como toque de queda y confinamientos regionales. Se tendrá que “vivir con el virus” por varios meses más, y no se espera una rápida vuelta a normalidad. Pese las históricas medidas de apoyo económico, el sector se está preparando para un posible efecto dominó, con numerosos cierres de locales, y se prevé que esta ola puede tener consecuencias en toda la cadena de abastecimiento. Consecuencia de esto, ante tanta incertidumbre, los proveedores de toda esta industria tratan de mantener stock lo mas bajo posible y se espera una alta tasa de incobrables.

Por el lado opuesto, el sector Retail, los packers y supermercados, han tenido una temporada movida. Fueron ventas record durante la llamada “Panic Purchase” de las semanas iniciales del confinamiento. Gente arrasando con todo lo comestible – o no- en los supermercados, por miedo a no poder conseguir alimentos para su familia.

Esto produjo algunas veces quiebres de stock o dificultades a mantener un abastecimiento continuo. El consenso es que este tipo de compra no se repetirá, aun con un eventual e improbable segundo confinamiento, ya que los consumidores están mejor preparados.

Posterior a esto, las ventas han sido normales, pero no excepcionales, como lo comprueban las cifras de exportación, y muy variables según los actores. Las decisiones de compras y contratos en general han sido fraccionados y cautelosos.

Como consecuencia, los encargados de compra del sector retail han visto su poder de negociación incrementado durante este periodo y lo tienen muy claro.

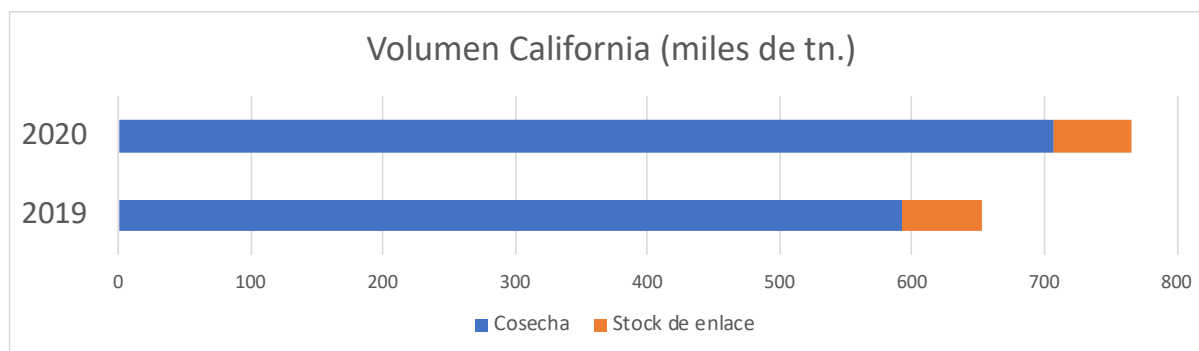
Cosecha históricamente alta de California

¿Cómo llegará California a vender su mayor cosecha histórica, en un mercado inestable e inseguro? ¿A qué nivel de precio? La pregunta estaba -y sigue estando- en la mente de todos los actores de la industria. Pues la respuesta no se hizo esperar mucho y las ofertas llegaron muy agresivas desde mitad de agosto.

Los primeros comentarios sobre calidad hablan de una calidad promedio adecuada, con preocupaciones de algunos sobre disponibilidad de calibres grandes, mayor proporción de calibres chicos, y un color que podría ser más oscuro, a la salida de los secadores, que el año anterior.

California llegó al 30 sept 2020, fecha en que se empieza a contabilizar la cosecha 2020, con un stock de enlace de 60.036 tn, número mejor a lo esperado, y similar al stock de enlace de la temporada anterior (57.964 tn). En la fecha que estamos escribiendo este informe, parecerían confirmarse las estimaciones iniciales de cosecha 2020 de un volumen total de 707.600 tn métricas (780.000 tn cortas), esto representa un fenomenal aumento de 115.208 MT (+19%) sobre la cosecha 2019.

	2019	2020	Variación (tn)	Var (%)
Cosecha (tn)	592.392	707.600	+115.208	+19%
Stock de enlace	60.036	57.964	-2.072	-3%
Volumen disponible	652.428	765.564	+113.136	+17%



Para poner las cosas en perspectiva solo este aumento en volumen representa casi un 90% de la cosecha chilena completa, y el total a comercializar, más de 5 veces lo que fue la cosecha chilena 2020.

Los precios de apertura de California para exportación se ubican en niveles muy agresivos, alrededor de un 30% inferior a lo que eran los precios de apertura 2019. La Chandler +30mm y + 32mm se ha transado alrededor de USD 0,90 – 0,95 por libra FCA, esto equivale a USD 1,98 – 2,09 por kg, puesto en el puerto de Oakland, California. Cómo si fuera poco, a este precio de exportación hay que promediario con el precio de las calidades inferiores - que hay que remover para poder exportar- lo que bajará seguramente el promedio varios cents adicionales.

Expectativas de mercado. ¿Que luces se ven?

Lo lógico es que, producto de esta baja de precios globales, aumente el consumo de nueces. Si aumenta el consumo, aumenta el precio. Lógico. Pero esto está por confirmarse por varias razones. Una de ellas es que esta baja de precios se demore varios meses en transmitirse al consumidor final, tiempo en que los productos alcancen los mercados de destino y se terminen los stocks anteriores. Además, los envasadores tienen contratos de largo plazo con el retail y los precios se fijan meses antes por lo tanto no necesariamente aumentará tan rápido el consumo.

Otra razón es que hay una gran cantidad de nueces disponibles en varios países productos de buenas cosechas, como en Europa del Este, Europa y China. A pesar de lo anterior hay buenas noticias, por ejemplo, el estado federal estadounidense ha puesto en marcha un programa llamado Trade Mitigation Program, que consiste en compras estatales de grandes cantidades de nueces californianas y otros productos para funcionarios, bancos de comida, escolares, cárceles, etc.

En el periodo Agosto-Oct se han reportado buenas ventas de California, los compradores han aprovechado precios históricamente bajos y han cubierto volúmenes importantes, y producto de esto los precios se han estabilizado. Pero, con un precio tan bajo como el que hemos visto, la preocupación es que se materialice un escenario similar al del año 2018-19, cuando los grandes actores europeos llenaron sus bodegas con producto Californiano a precio bajo, dejando menos espacio a Chile en la contra temporada siguiente.

¿En qué proporción aumentarán las ventas producto de la baja de precio? ¿Compensará esto la muy reducida actividad del sector Horeca alrededor del mundo, y la preocupación mundial debido a la recesión económica? ¿Bastará para absorber las grandes cosechas, y así poder llegar a marzo-abril con un mercado necesitando nueces chilenas?

Muchas preguntas, pero una cosa es segura: vamos a pelearla y a posicionar la calidad de la nuez chilena.

--

Informe redactado por Valbifrut S.A.