



ESPECIAL UVA DE MESA |

PROYECCIÓN PARA TEMPORADA 2024-25:

Optimismo se toma la uva de mesa

“**T**uvimos un invierno con buenas precipitaciones y horas de frío. Hay una reserva de nieve para el riego, por lo que hay condiciones para una buena producción de uva de mesa. Además, los agricultores están trabajando con más tranquilidad, pues recibieron sus liquidaciones y, en general, estuvieron buenas. Ayudó a pagar deudas, trabajar de manera más tranquila y enfocarse en obtener una buena calidad”, afirma Víctor Catán, presidente de Fedefruta.

Cuando falta casi un mes para que comience la cosecha de las uvas de mesa de la temporada 2024-25, campea el optimismo entre los agricultores.

La temporada pasada trajo resultados históricos para los productores chilenos gracias a la menor producción de California y de Perú. Los consumidores de Estados Unidos, el principal mercado para la uva de mesa de Chile, reaccionaron con una fuerte demanda a pesar de los altos precios.

Sin embargo, como las advertencias en la publicidad sobre inversiones, las rentabilidades pasadas no necesariamente pueden repetirse.

Por ejemplo, aunque el clima en California ha sido muy caluroso —con máximas sobre 40 °C— el daño a los racimos fue mucho menor que el provocado por la tormenta Hillary la temporada pasada.

En Perú, en tanto, se espera un retorno a los niveles históricos de producción, con una proyección inicial de 78,7 millones de cajas para la temporada 2024-25.

China sigue con un auge en la producción de uva de mesa, lo que aumenta las dificultades para peruanos y chilenos para vender en ese mercado, lo que obliga a desviar la oferta a EE.UU. y Europa.

Por eso las estrategias comerciales serán claves para no saturar los mercados en la temporada 2024-25.

La logística también entrará a tallar en las exportaciones de uva de mesa.

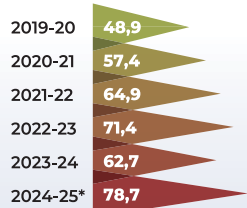
“Tengo una aprensión con respecto a lo operativo en la nueva tempo-

Las buenas precipitaciones y acumulación de horas de frío auguran una buena producción para Chile. Aunque California recuperó su volumen, la venta es rápida y con buenos precios.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

Perú proyecta recuperación

Exportación de uva de mesa por temporada. En millones de cajas de 8,2 kg.

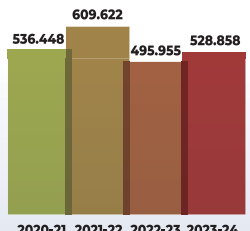


* Estimación inicial Provid.

Fuente: Provid/Senasa.

Chile con ligera recuperación

Exportaciones de uva de mesa por temporada. En toneladas.



Fuente: Frutas de Chile en base a información del SAC.

rada. El cosechón de cerezas que viene este año va a ocupar una cantidad de contenedores bastante superior a la de otros años, pues estamos hablando de 50 millones de cajas más que el año pasado. Esos contenedores se van, hay que ver si vuelven. Por eso en la uva de mesa hay que estar atento a los temas operativos. Si pasa algo, se pueden activar los buques cámara, los que también funcionan en el caso de la uva”, afirma Juan Carlos Valenzuela, director de Producción de Dole Chile.

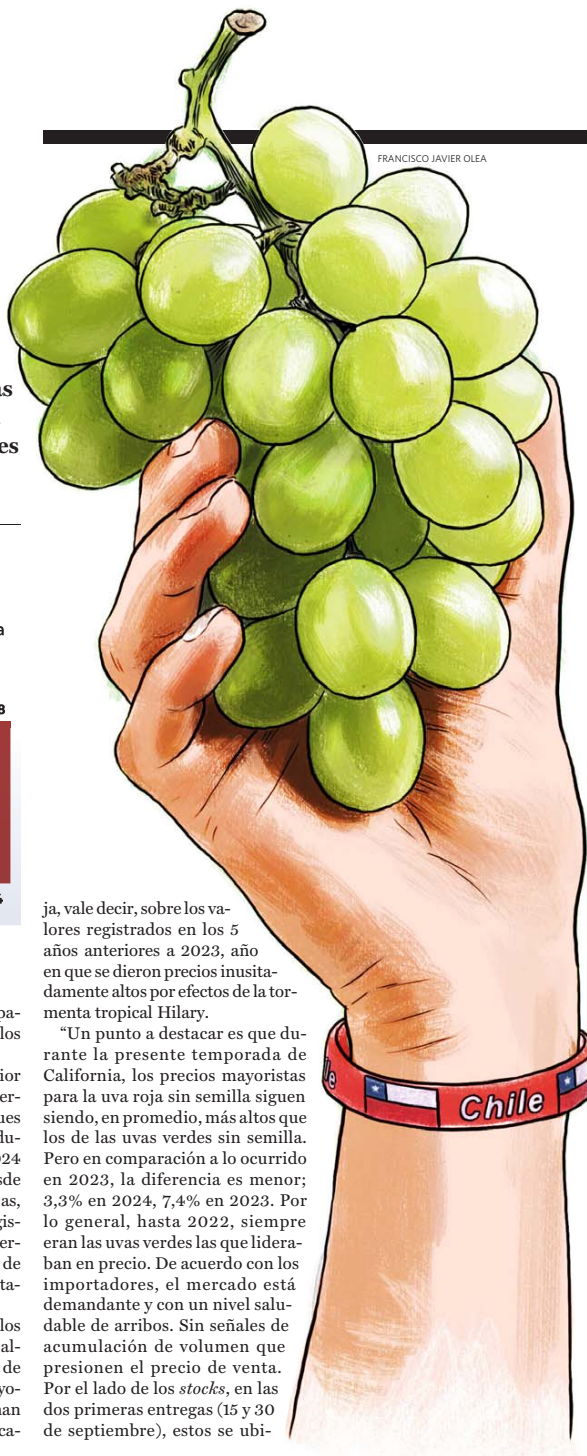
CALIFORNIA CON RÁPIDA VENTA

Las proyecciones iniciales de la industria californiana de uva de mesa hablaban de 92 millones de cajas para 2024, un alza sobre las 77 mi-

llones de cajas de la temporada pasada, pero bajo el promedio de los años anteriores.

Gonzalo Salinas, analista sénior de Rabobank, explica que de acuerdo a datos de USDA, los embarques de uva de California reportados durante agosto y septiembre del 2024 fueron los más altos contando desde el 2000, con 39,5 millones de cajas, siendo solo igualados por los registros de 2018. En términos de comercialización, implica 4,4 millones de cajas semanales vendidas en Estados Unidos.

A pesar del elevado volumen, los precios permanecieron estables alrededor de los 27 dólares por caja de 19 libras. El precio promedio mayorista de las uvas de California se han mantenido sobre 25 dólares por ca-



FRANCISCO JAVIER OLEA

ja, vale decir, sobre los valores registrados en los 5 años anteriores a 2023, año en que se dieron precios inusualmente altos por efectos de la tormenta tropical Hilary.

“Un punto a destacar es que durante la presente temporada de California, los precios mayoristas para la uva roja sin semilla siguen siendo, en promedio, más altos que los de las uvas verdes sin semilla. Pero en comparación a lo ocurrido en 2023, la diferencia es menor; 3,3% en 2024, 7,4% en 2023. Por lo general, hasta 2022, siempre eran las uvas verdes las que lideraban en precio. De acuerdo con los importadores, el mercado está demandante y con un nivel saludable de arribos. Sin señales de acumulación de volumen que presionen el precio de venta. Por el lado de los stocks, en las dos primeras entregas (15 y 30 de septiembre), estos se ubi-



“Durante la presente temporada de California, los precios mayoristas para la uva roja sin semilla siguen siendo en promedio más altos que los de las uvas verdes sin semilla”.

GONZALO SALINAS
ANALISTA SÉNIOR RABOBANK

“Los agricultores están trabajando con más tranquilidad, pues recibieron sus liquidaciones y, en general, estuvieron buenas”.

VÍCTOR CATÁN
PRESIDENTE DE FEDEFRUTA

“Si no tenemos un evento climático extraño, va a ser una muy buena temporada”.

JORGE VALENZUELA
PRESIDENTE DEL VIVERO NUEVA VID

“Estamos ansiosos, sobre todo en las uvas verdes, por entrar a México, pues los precios andan bastante bien en la época de la cosecha de Copiapó”.

JUAN CARLOS VALENZUELA
DIRECTOR DE PRODUCCIÓN DOLE

can bajo los niveles de la temporada 2022/23 (última campaña normal), y a un nivel levemente superior al de las temporadas 2020/21 y 2021/22. Por lo tanto, de continuar con el mercado saludable, la venta rápida a buenos precios debería continuar durante el fin de temporada de California e incluso en el inicio de la temporada de Perú, si sus volúmenes no son tan altos”, sostiene Salinas.

Manuel José Alcaíno, presidente de Decofrut, destaca que las uvas de mesa demostraron ser una categoría muy sana en el *retail* de Estados Unidos durante la temporada pasada. Eso sí, le preocupa un inicio de campaña con precios muy altos, teniendo en cuenta que Perú recuperará su producción.

“Si el mercado se va a precios muy altos se puede frenar el consumo. Necesitamos mantener un movimiento de venta de uva de mesa”, advierte Alcaíno.

Un aspecto a tener en cuenta en

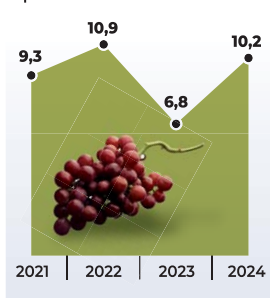
Estados Unidos es que los costos de las operaciones portuarias tendieron a subir tras las huelgas de hace unas semanas. Adicionalmente, hay que estar atentos al nuevo plazo de negociación de los trabajadores de la costa Este, pues se extendió al 26 de enero.

CHINA CRECE, EUROPA SE ACHICA

En tanto, la producción de uvas en China continúa creciendo, haciendo a este país más autosustentable. De hecho, sus importaciones de uva de mesa han bajado a casi la mitad de lo que se registraba hace una década.

“Si bien, sigue quedando una ventana desabastecida, esta es menor que hace una década y con preferencias que también han cambiado. Desde hace dos temporadas la red *globe* no es la variedad más comercializada en los mercados mayoristas de China, siendo superada en la actualidad por las rojas y verdes sin

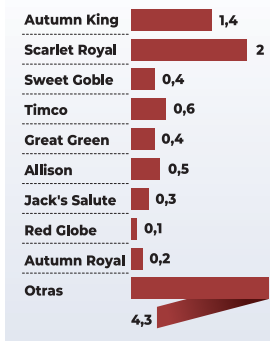
septiembre de cada año.



Fuente: USDA

Scarlet Royal reina en Estados Unidos

Variedades de uva de mesa de California guardadas en frigoríficos. En millones de cajas al 30 de septiembre de 2024.



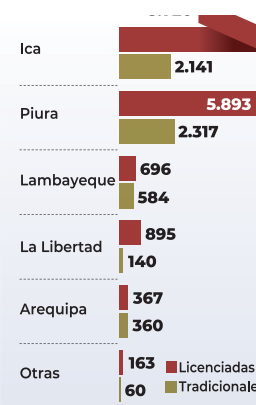
Fuente: USDA

semilla. De todas formas, sigue habiendo un nicho para esta variedad, pero con un precio más bajo”, expresa Gonzalo Salinas.

Por su parte, la producción de uva de mesa en Europa continúa a la baja y cada vez más sensible a problemas climáticos. Según Eurostat, la producción de uva de mesa de la Unión Europea cayó 19% entre 2020 y 2024. Si bien las importaciones han ido al alza, crecen a una tasa menor que la reducción en la producción.

PERÚ RECUPERA

El movimiento de empresas ha sido importante en el negocio de la uva de mesa del Perú. Rapel, la



Fuente: Provid/Senasa

US\$ 25

promedio por caja se han mantenido los precios de las uvas californianas.

mayor exportadora, pasó a manos de Unifruitti. En tanto, Ecosac, la segunda mayor empresa del rubro, pasó a manos de la española Atitlan.

La aguda baja en la producción de la temporada 2023-24 de Perú, que llegó a solo 62,7 millones de cajas, hizo que las finanzas de las empresas productoras y exportadoras de uva de mesa de ese país se resintieran. Los trasposos de propiedad son una parte de las estrategias para hacer frente al chaparrón.

La industria peruana cuenta con una rápida capacidad de adaptación a los cambios en el mercado. Buena parte de las 22.343 hectáreas de patrones con que cuenta provienen de grandes inversionistas que producen en unidades productivas mucho mayores a las típicas de Chile y que además exportan directamente sus uvas.

Es por eso que Perú fue mucho más rápido a la hora de subirse a las nuevas variedades. La temporada pasada, según un informe de Provid, 92% de las uvas blancas sin semillas producidas en la temporada 2023-24 eran variedades patentadas. En tanto, en las rojas sin semillas el por-

centaje llegó a 81% y de negras sin semilla al 100%.

El rápido crecimiento, eso sí, generó más de algún problema financiero a la hora de enfrentar problemas comerciales.

En todo caso, para 2024-25 Provid proyectó una recuperación de los envíos, los que llegarían a 78,7 millones de cajas. La cifra debería ser actualizada en los próximos días.

“El norte del país, que enfrentó desafíos climáticos la campaña pasada, muestra en esta campaña una notable recuperación, evidenciando que la industria de la uva de mesa posee una capacidad firme para superar las adversidades y adaptarse a los nuevos desafíos”, señaló Provid.

CHILE CON BUEN CLIMA

Aunque la cosecha chilena de uva de mesa comienza a tomar volumen importante recién en enero para llegar a su *peak* en marzo, ya hay apuestas sobre la producción para la temporada 2024-25.

Las expectativas que se manejan en la industria van en torno a exportaciones de entre 65 a 70 millones de cajas para la nueva temporada.

La buena acumulación de horas de frío, agua en el invierno y de nieve para regar en la primavera y el verano tiene tranquilos a los agricultores.

“Si no tenemos un evento climático extraño va a ser una muy buena temporada”, afirma Jorge Valenzuela, presidente del Vivero Nueva Vid.

Donde hay más incertidumbre es cuánta fruta de las regiones de Atacama, Coquimbo y una parte de la de Valparaíso se podrá colocar en los *systems approach* para Estados Unidos y México, lo que evitará que se fumiguen las uvas en destino, alargando su vida de poscosecha.

“En las uvas que tenemos en el norte estamos con toda la mitigación, con todas las aplicaciones para poder calificar. Obviamente estamos ansiosos, sobre todo en las uvas verdes, por entrar a México, pues los precios andan bastante bien en la época de la cosecha de Copiapó, y también de llegar a EE.UU.”, sentencia Juan Carlos Valenzuela.