

TEMPORADA 2024-2025:

Altos precios y *systems approach* impulsan la uva de mesa

“Las red globe están pintando y ya superan los 24 milímetros. Todo indica que deberíamos terminar con un calibre más que la temporada pasada. Puede que haya el mismo número de racimos, pero van a pesar más. Eso es bueno para la rentabilidad de la uva de mesa, pues venden kilos”, sostiene Juan Pablo Pinto, productor del valle del Aconcagua.

El agricultor tiene una explicación para el mayor crecimiento de las bayas: más agua disponible en su campo de Rinconada de Los Andes. Al igual que el resto de la zona central, el invierno 2024 fue generoso en lluvias en el valle y en nieve cordillerana.

Pinto agrega que, según sus cuentas, el desarrollo de las parras va cerca de dos semanas adelantado respecto del avance que se registraba en la temporada pasada a igual fecha.

Cuando recién toman un volumen importante los primores de uva de mesa del Norte Chico y la zona central aguarda su turno para partir con la cosecha en enero, hay optimismo entre los agricultores.

“Vemos una temporada auspiciosa para la uva de mesa”, sintetiza Víctor Catán, presidente de la Federación de Productores de Fruta, Fedefruta.

El dirigente cree que la producción de uva de mesa en la temporada 2024-2025 será ligeramente superior a la de la pasada campaña.

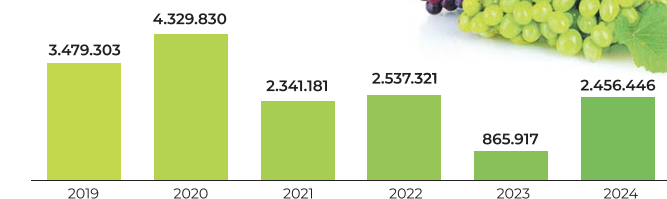
“En términos comerciales, creo que va a ser una buena temporada, probablemente no a los niveles del año ante-

El crecimiento de los envíos peruanos a Europa le quitan presión a la comercialización en EE.UU. Agricultores de Copiapó destacan “éxito rotundo” de la medida sanitaria que permite ingresar a ese país sin fumigar con bromuro de metilo.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

Pocas uvas en EE.UU.

Cajas de uva de mesa de California almacenadas en frigoríficos al 15 de diciembre de cada año.



Fuente: USDA.

rior, que fue la mejor que me ha tocado ver”, afirma Víctor Catán.

PERÚ CRECE EN EUROPA

En la última década el negocio de la uva de mesa en Chile ha estado condicionado por el surgimiento de Perú como exportador de esa fruta. Ese país es una bisagra entre el cierre de la producción de California y el inicio de la cosecha chilena. Por eso, lo que pase al norte de la frontera es vital en el destino de cada temporada.

Con la cosecha peruana a punto de terminar, ya hay señales claras de cómo viene la mano para Chile en 2024-2025.

Gonzalo Salinas, analista sénior de Rabobank, explica que las exportaciones de uva de Perú entre agosto y noviembre de 2024 muestran una baja de 14%, pero principalmente porque se compara con el adelantamiento que mostró la campaña 2023-2024. En todo caso, explica que con una mirada de mediano plazo se observa un



adelantamiento de los envíos, ya que la exportación es un 26% más alta que el promedio de las temporadas 2021-2022 y 2022-2023. “Un punto a destacar esta temporada ha sido la distribución por mercado de las exportaciones. En la actual temporada, los envíos hacia Europa y Estados Unidos van casi a la par, esto no quiere decir que EE.UU. no sea atractivo. De hecho, los envíos en 2024-2025 son los segundos más altos después del récord de la temporada anterior. De la misma forma, hay que destacar la menor participación del mercado chino, con envíos que recién comenzaron a tomar vuelo a fines de noviembre, un mes después que en temporadas anteriores. Esto obedece en parte al mayor atractivo, tanto a nivel de precios como desde el punto de vista logístico, de los mercados de Estados Unidos y Europa, como también al cambio que ha venido mostrando China, de depender cada vez menos de la importación de uvas para abastecer su demanda”, afirma Salinas.

La mayor presencia peruana en Europa le quita presión a la venta en EE.UU., lo que es una buena noticia para Chile, pues es su histórico y principal mercado en cuanto a uva de mesa.

Luis Cariola, que presta asesoría agronómica desde hace más de dos décadas en Perú, explica que la actual temporada ha sido compleja en el norte de ese país, como Piura. La dificultad de tener agua para regar le puso dificultades a la producción de

esa región.

Explica que en el sur de Perú la situación es bastante distinta. En Ica y alrededores se espera que se produzcan cerca de 36 millones de cajas en la actual temporada. Aunque hasta mediados de diciembre la cosecha en esa zona venía retrasada respecto de la campaña pasada, a partir de la segunda mitad del mes se aceleró la velocidad de cosecha.

“Ica es la *vedette* en la actualidad, tal como lo fue Aconcagua y Copiapó en su momento. Es un paraíso para la producción de uva. La producción es estable, porque no hay espacio para crecer por el agua disponible. Algunas empresas optaron por crecer en superficie en Piura, pero es una zona compleja para la producción de uva de mesa y no sé si es tan rentable”, afirma Luis Cariola.

El asesor explica que la rápida adopción de las nuevas variedades en Perú ayudó a potenciar el negocio de la uva de mesa. Ayuda que usualmente se trata de unidades productivas mucho más grandes que las chilenas y no es raro encontrar proyectos de 1.000 hectáreas.

Cariola explica que en Ica se realizan más labores en los parronales y que el valor de la mano de obra ha ido subiendo en los últimos años, por lo que no se aprecian diferencias significativas en cuanto a costos con la producción de uva de mesa en Chile.

ALTOS PRECIOS

Con el cierre a toda velocidad de Ica, el escenario comercial para la parte inicial de la temporada chilena de uva de mesa ya comienza a tomar más claridad.



Estados Unidos y Europa partieron con un desempeño notable. Siguiendo las cifras del USDA, los precios en EE.UU. han sido más altos que los niveles récord de la temporada anterior, especialmente para la oferta de uvas verdes sin semilla, donde se vieron *stocks* más bajos que la temporada anterior. Esta situación ha sido beneficiosa para la zona norte de Perú, pues comienza a exportar primero.

En Rabobank explican que el mercado del Viejo Continente se vio alterado, porque la producción de Italia terminó casi un mes antes de lo usual.

“Quedó un mercado despejado y demandante, haciendo que el precio de venta de los últimos lotes de oferta local e importada de Brasil y Egipto, antes del inicio de la campaña de Perú, fueran históricamente altos. En Europa, la oferta de Perú presentó una situación similar a la observada en Estados Unidos en 2023. A nivel de precios en el mercado europeo, la oferta de uvas sin semilla ha presentado valores récord, mientras que en el caso de *red globe* los precios se han mantenido en un nivel similar al año anterior, que ya era alto, incluso por sobre los 3 EUR/kg mayorista”, sostiene Salinas.

En todo caso, el analista explica que en la semana 52 se vio una importante baja en los precios de las uvas rojas sin semilla de Perú, “lo que podría indicar que en los próximos meses el precio debería volver a niveles normales según el nivel de oferta y de ventas que se pueda registrar”.

Luis Cariola explica que la aceleración de la cosecha en Ica puede significar un potencial de 6 a 7 millones de cajas semanales, lo que le pondría presión al mercado, pues hay coincidencia en que en torno a los 4 a 5 millones de cajas semanales de oferta tiene su desempeño óptimo



EL MERCURIO



Va a ser una buena temporada, probablemente no a los niveles del año anterior, que fue la mejor que me ha tocado ver”.

VÍCTOR CATÁN
 PRESIDENTE FEDEFRUTA



EL MERCURIO



Pude apreciar el entusiasmo entre los importadores, quienes además auguran una gran temporada para la uva chilena”.

ANDRÉS RODRÍGUEZ
 AGREGADO EN EE.UU.



APECO



Hay un consumo importante de uva de mesa en Estados Unidos. Los precios partieron muy bien”

RODRIGO SUSAETA
 PRESIDENTE ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE COPIAPÓ

en cuanto a precios.

Hay que considerar que los exportadores peruanos enfrentan dificultades para acceder a contenedores para transportar su fruta y otros insumos esta temporada, lo que puede generar atrasos en el final de sus envíos de uva de mesa.

Un elemento adicional de preocupación para mediados de enero es que es muy proba-



GONZALO SALINAS



A nivel de precios en el mercado europeo, la oferta de uvas sin semilla ha presentado valores récord”

GONZALO SALINAS
 ANALISTA SÉNIOR RABOBANK

ble que los trabajadores portuarios de la Costa Este de Estados Unidos paralicen sus labores, lo que podría enredar la llegada de la uva de mesa.

SYSTEMS APPROACH CON ÉXITO ROTUNDO

Rodrigo Susaeta se toma unos minutos para conversar por teléfono. Está en plena

cosecha de uva de mesa y casi no para de trabajar. Por estos días se juega el destino de un año de trabajo.

Susaeta es agricultor y presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Copiapó, Apeco. Aunque en el valle la cosecha está en su cuarto inicial, el dirigente es optimista.

“Copiapó viene un poco más atrasado que el año pasado y Aconcagua más adelantado, quizás vamos a ver un traslape algunas semanas. Estamos optimistas de que la temporada 2024-2025 va a ser buena. El clima ha sido benévolo hasta ahora para la producción de uva de mesa. Hay un consumo importante de uva de mesa en EE.UU. y Perú ha crecido en sus envíos a Europa. Los precios partieron muy bien por la escasez de uva de mesa. Vemos un mercado norteamericano movido en las próximas semanas”, sostiene Susaeta.

Susaeta agrega que le sorprendió positivamente el debut del *systems approach*, que permite desembarcar uva de mesa en EE.UU. sin fumigar con bromuro de metilo.

“Hasta el momento, no llevamos mucha fruta exportada, por lo que hemos tenido tiempo para trabajar con tranquilidad. En Copiapó hemos logrado un muy alto porcentaje de cumplimiento. El laboratorio ha funcionado muy bien. Para ser la primera temporada, es un éxito rotundo”, sentencia Susaeta.

En tanto, Andrés Rodríguez, agregado agrícola de Chile en EE.UU., que estuvo presente en el puerto de Filadelfia en diciembre en el desembarco de las primeras uvas de mesa chilenas bajo el *systems approach*, explica que “arribaron en excelentes condiciones y pude apreciar el entusiasmo entre los importadores, quienes además auguran una gran temporada para la uva chilena en el mercado estadounidense”.