

TEMPORADA EXPORTADORA 2024-25:

Uva de mesa apuesta a la recuperación

Los envíos de Perú a EE.UU. crecieron 21% y golpearon los precios. Se espera que en marzo la fruta de ese país salga del mercado, mientras que la oferta chilena semanal será inferior a la capacidad de consumo, lo que sostendría los precios.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“**V**eníamos optimistas, se proyectaba una menor producción de uva de mesa en Perú. Además los precios que logró inicialmente la uva de mesa peruana fueron muy buenos. La primera parte de la temporada exportadora chilena los alcanzó a tomar”, recuerda Cristián Allendes, fruticultor y presidente de Gesex.

Además los productores habían tenido una temporada tranquila en sus campos, con buenas lluvias invernales y temperaturas adecuadas en la primavera.

Sin embargo, a la temporada exportadora 2024-2025 de la uva de mesa se le apareció febrero.

Las proyecciones que indicaban una baja en la oferta peruana por la sequía que enfrentaba la zona norte de ese país no se cumplieron. De hecho, a la semana 6 Perú acumulaba envíos de uva de mesa por 75,2 millones cajas, 21% más que a igual fecha de 2023-24.

A comienzos de 2025 los exportadores de Perú iniciaron un agresivo embarque a Estados Unidos, mientras que en Chile la cosecha se adelantó casi una semana. Ambos paí-

2 millones de cajas de uva peruana quedarían por comercializar

ses sumaron arribos por 5,1 millones de cajas solo en la semana 5 de la temporada, 76,5% más que a igual fecha de la temporada pasada en la potencia norteamericana.

Raya para la suma, en febrero los precios de la uva de mesa cayeron con fuerza. Una realidad opuesta la del mismo mes de 2024, en que abundaban las cuentas alegres por valores históricamente altos.

El cambio de escenario sorprendió a la industria chilena y sembró dudas en momentos en que está a punto de comenzar el grueso de la

cosecha de uva de mesa, la que se comercializará entre marzo y abril.

Con 66,6 millones de cajas que se proyectan exportar en 2024-2025, las uvas de mesa son vitales en el negocio frutícola chileno. Por eso las miradas hoy están puestas sobre cómo se comportarán la oferta chilena y la demanda de Estados Unidos,

por lejos el principal mercado, en las próximas semanas.

BUENA PRODUCCIÓN CHILENA

Con buena parte de los parrones de las regiones de Atacama y Coquimbo con sus cosechas terminadas y con las de Valparaíso, Metro-



FRANCISCO JAVIER OLEA

politana y de O'Higgins empezando a calentar motores, ya hay evidencia abundante de que en la actual temporada los campos están en un buen pie.

“Las estimaciones de producción se cumplieron a cabalidad y la calidad acompañó bastante. La temporada 2024-25 fue bastante benéfica en cuanto a clima. Por ejemplo, en el verano no hemos tenido lluvias, como sucede algunos años, y se pudo sacar tranquilamente toda la fruta”, explica Nicolás del Río, productor de uva del valle del Huasco, en la Región de Atacama.

Una percepción compartida por Juan Carlos Valenzuela, director de Producción de Dole. “La condición de la fruta es muy buena respecto a años anteriores. Los peaks de cosecha están adelantados una semana respecto al proyectado”, sostiene el ejecutivo.

En tanto, en el Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile esperan que las exportaciones alcancen los 66,6 millones de cajas de 8,2 kg en la temporada 2024-25, lo que representaría un aumento de 3,3% respecto de la campaña pasada.

“Este repunte significa que estamos recuperando calidad y volúmenes, lo que ha sido potenciado principalmente por el despliegue que han tenido las nuevas variedades, que para esta temporada representarán el 67% de los envíos. Lo anterior, debido a la buena aceptación que han tenido por parte de los consumidores, especialmente por elementos como su sabor y crocancia”, afirma Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa.

Una producción marcada por el debut del *systems approach* a Estados Unidos que abrió las puertas a exportación sin fumigación en destino a las uvas de mesa de las regiones de Atacama, Coquimbo y parte de la de Valparaíso, un anhelo de décadas

SYSTEMS APPROACH EN RODAJE

“Como todo proceso nuevo, la implementación del *systems approach* requiere de mucho aprendizaje y una ejecución escalonada. Es exactamente lo que hemos visto en esta primera temporada, donde productores y exportadores se han preparado muy bien para cumplir con el protocolo que libera de fumigación a estas frutas”, señala Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile. El profesional explica que recientemente se inauguró un

nuevo sitio de inspección fitosanitaria en Atacama, con 3.650 metros cuadrados y 30 mesas de inspección. Nicolás del Río cree que hay bastante espacio para mejorar. Explica que el *systems approach* exige mayores separaciones entre los lotes de uva procesados en los frigoríficos, algo muy difícil de lograr en zonas como la parte alta del valle del Huasco por tratarse una zona aislada y en la que no hay mucha infraestructura de guarda.



y que promete aumentar la vida de poscosecha.

Frutas de Chile proyecta que cerca de 2,5 millones de cajas sean procesadas bajo este sistema desde las zonas productoras en la temporada 2024-25.

La semana de adelante que ha tenido la cosecha chilena, eso sí, hizo que las exportaciones chilenas tendieran a traslaparse con la oferta de Ica, que cierra la temporada peruana.

PERÚ SALE DE ASIA

Hace no muchos años China asomaba como la gran esperanza para los productores de uva de mesa de todo el mundo, un camino para dejar de depender tanto de Norteamérica y Europa. No fueron pocos los que invirtieron en parrones de variedades blancas, pensando en los gustos de los consumidores orientales.

Sin embargo, las promesas no se cumplieron. China desarrolló una vigorosa producción local y variedades como la shine muscat desalentaron las importaciones. También hay que agregar un desempeño económico que genera más dudas que certezas para los consumidores chinos y los hace menos interesados en consumir las caras frutas extranjeras.

Por ejemplo, según los datos del Senasa, equivalente peruano del SAG, a la semana 6 de la temporada 2024-25 Perú había exportado 4,2 millones de cajas al Lejano Oriente, una baja de 77% respecto de la campaña anterior. Ese cambio en la demanda obligó a buscar otros mercados.

De hecho, las cajas enviadas por Perú a Estados Unidos llegaron a 39,5 millones a la semana 6, con un aumento anual de 30%. En palabras simples, los exportadores peruanos habían colocado 11,7 millones de cajas más en ese mercado que hace un año.

Como a EE.UU. usualmente se van más del 80% de las exportaciones chilenas de uva de mesa, cualquier exceso de oferta en ese mercado golpea durante a la industria local.

Precios en torno a los US\$ 16 a US\$ 22 por caja en el mercado *spot* norteamericano se han hecho comunes en febrero. Ese rango de pre-

A partir de mediados de marzo el mercado comenzará a despejarse en Estados Unidos por la menor oferta. Eso sí hay que preocuparse de no enviar calibres pequeños”

MANUEL JOSÉ ALCAÍNO
PRESIDENTE DE DECOFRUT



Es urgente trabajar en conjunto entre los países productores en aumentar la demanda, por lo que estamos consolidando el Comité Mundial de Uva para enfrentar este relevante desafío. Esperamos tener noticias muy pronto al respecto.

IGNACIO CABALLERO
DIRECTOR EJECUTIVO DEL COMITÉ DE UVA DE MESA



Las estimaciones de producción se cumplieron a cabalidad y la calidad acompañó bastante. La temporada 2024-25 fue bastante benéfica en cuanto a clima”

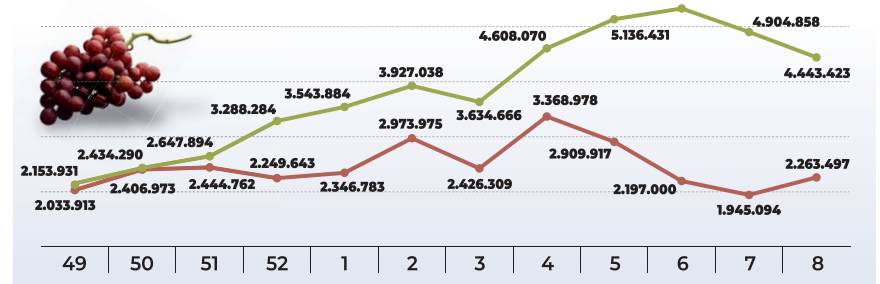
NICOLÁS DEL RÍO
PRODUCTOR DEL VALLE DEL HUASCO



Lo que se ve ahora es que a la fruta bajo programa le ha ido mejor que la que va al mercado *spot*, lo mismo sucede con las uvas de calibre grande versus las chicas”.

RODRIGO MANASEVIC
DIRECTOR DE UTILITAS

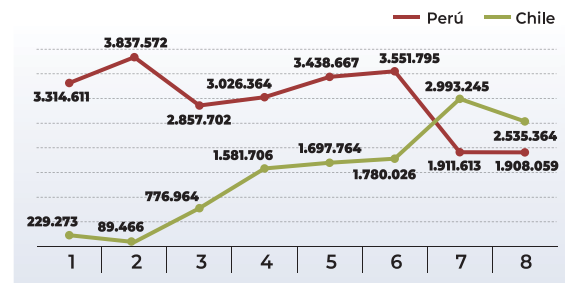
Las temporadas 2024-25 y 2023-24 en cajas equivalentes de 8,2 kg.



Fuente: Elaborado por Decofrut a partir de datos de Frutas de Chile-Expodata y Senasa.

Chile aumenta presencia en febrero

Arribos de uva de mesa de Chile y Perú por semana a EE.UU. en temporada 2024-25. En cajas equivalentes de 8,2 kg.



Fuente: Elaborado por Decofrut a partir de datos de Frutas de Chile-Expodata y Senasa.

cios con suerte permite salvar los costos de producción.

Mientras tanto, la industria peruana también ha sufrido, pues aunque logra mejores precios unitarios, en el rango de los US\$ 22 a US\$ 28 la caja, sus costos de producción son más altos que los chilenos, con un piso de US\$ 26 por caja.

“Creo que hay que ponerle un mayor preocupación a la programación de las ventas, es algo que se repite temporada tras temporada. Lo que se ve ahora es que a la fruta bajo programa le ha ido mejor que la que va al mercado *spot*, lo mismo sucede con las uvas de calibre grande versus las chicas”, sostiene Rodrigo Manasevic, director de Utilitas.

Ignacio Caballero explica que esta temporada se ha dado acorde a lo proyectado, con buena calidad de uva, pero con una gran cantidad de oferta proveniente del hemisferio sur.

“Estados Unidos ha recibido un alto volumen de Perú, Chile y Sudáfrica, lo que está presionando el mercado. Es urgente trabajar en conjunto entre los países product-

55%

de los envíos peruanos de uva en 2024-25 han ido a EE.UU.

66,6 millones

de cajas de uva de mesa exportaría Chile en 2024-25

res en aumentar la demanda, por lo que estamos consolidando el Comité Mundial de Uva para enfrentar este relevante desafío. Esperamos tener noticias muy pronto al respecto. En paralelo, estamos desplegando una estrategia de diversificación hacia otros mercados que incluye países de Latinoamérica como México y Brasil; y también de Asia como Corea, que están toman-

do cada vez más relevancia. Sin embargo, esto es una labor que toma tiempo y probablemente veremos sus resultados en el largo plazo”, sostiene Caballero.

MARZO CON MENOR PRESIÓN

Con el *peak* de la cosecha chilena de la zona central a punto de agarrar vuelo desde Los Andes al sur, la preocupación se vuelca a si se recuperarán los precios para las uvas de mesa chilenas.

“Los precios para las uvas chilenas estuvieron buenos hasta la semana 2. Sin embargo, luego llegó un gran volumen de Perú. Además, como los peruanos tienen calibres más grandes hubo una diferencia importante entre los precios de la fruta peruana y la chilena. A partir de mediados de marzo el mercado comenzará a despejarse en Estados Unidos por la menor oferta. Eso sí hay que preocuparse de no enviar calibres pequeños”, afirma Manuel José Alcaíno, presidente de Decofrut.

Alcaíno cree que Perú no tendría más de 2 millones de cajas restantes por arribar a Estados Unidos y que Chile debería colocar entre 2,5 a 3 millones de cajas semanales en el remate de la temporada.

Hay que tener en cuenta que usualmente se estima que el mercado de Estados Unidos tiene la capacidad de consumir entre 3 a 4 millones de cajas de uva de mesa semanalmente.

Un volumen bajo esa cifra permite asegurar precios firmes.

En todo caso, Manuel José Alcaíno advierte que los consumidores norteamericanos se acostumbraron a los calibres grandes de las uvas peruanas, por lo que se puede castigar la oferta chilena si llega con bayas de pequeño tamaño, como sucede con la variedad crimson.