

APUNTAN A LA SATURACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Advierten el complicado escenario que atraviesa la exportación de uva de mesa

ROBERTO RIVAS S. La Serena

Si bien es uno de los rubros más reconocidos y estables en nuestra región, no por ello escapa a realidades y dificultades en distintos ámbitos, pues aunque su cosecha ha sido positiva en términos de producción, su comercialización atraviesa un complicado escenario.

El director de la Sociedad Agrícola del Norte, Edgardo Bou, explicó a El Día el complicado escenario que se presenta en la comercialización de la uva de mesa, de la cual los productores de la región son privilegiados por contar con una cosecha temprana.

Bou, quien es descendiente de una familia de agricultores con al menos tres generaciones ligados al campo, y quien en lo personal registra más de cuatro décadas de experiencia en el cultivo de la uva de mesa, señaló que por diversos factores —entre ellos el tema hídrico— los pequeños y medianos agricultores han ido disminuyendo la superficie plantada con respecto a las grandes empresas inversoras.

“Desde de hace unos 15 o 20 años nosotros hemos estado preocupados por el tema hídrico y por la tecnificación del riego, porque sabíamos que iba a pasar esto (la sequía), a nosotros nos asesoran grandes profesionales a nivel nacional, así que estamos siempre un paso adelante en lo que hay que hacer para mantener una producción sostenible”, apuntó.

Destacó el especialista que si bien muchos agricultores se preocupan por producir, deben reconocer que una parte importante de la actividad agrícola está en la comercialización, y que por ello algunas empresas medianas se encargan de su propia exportación, para evitar a los intermediarios.

“El año pasado fue una muy buena temporada, pero fue por algo muy puntual: hubo un problema en California y se perdieron allá como 20 millones de cajas, así que la mercancía chilena fue muy bien recibida. Pero este año ha regresado la realidad a nivel mundial y lo que está ocurriendo este año es que hay una sobreoferta a nivel mundial de la uva de mesa”, explicó Bou.

ANTECEDENTES

Recordó el productor que hace unos diez años Perú era considerado un productor menor, registrando poco



Los agricultores afirman que lo que está ocurriendo este año es que hay una sobreoferta a nivel mundial de la uva de mesa.

EL DÍA

Especialistas regionales de uva de mesa destacan el difícil escenario internacional que enfrentan para ubicar la fruta en las manos del consumidor, dada la alta competencia y la enorme cifra de productos disponibles.

más de 10 millones de cajas de uva de mesa, mientras Chile producía entre 80 y 90 millones de cajas. En un buen año, entre los dos países podrían alcanzar los 100 o 120 millones de cajas.

Actualmente Perú está produciendo 80 millones de cajas y Chile bajó a 60 millones, lo que deja unas 140 millones de cajas de oferta en el mercado, a las que ahora hay que sumar la producción de Sudáfrica, que aporta unas 40 millones aproximadamente.

“Esto nos da unas 180 millones de cajas que no caben en el mundo. Además de otros países como Brasil o la India, donde también producen y exportan directamente a algunos mercados a los que antes llegaba a Chile. Estados Unidos consume un 80% de todas nuestras uvas, pero los mercados se van cerrando”, destacó.

A nivel de producción, indicó que en la región de Coquimbo ya se está terminando la temporada de cosecha, mientras que en el centro y sur del país están todavía en pleno desarrollo.

Precisó que entre fines de diciembre y la primera quincena de enero salió la primera cosecha y que fue muy positiva y bien recibida, pero luego se comienza a estrechar el mercado y a disminuir el precio.

“Ahora, por los precios que nos informan a nosotros, esto va a ser un escenario más complejo. Será una temporada difícil porque actualmente hay una cola de buques esperando para descargar la producción en Filadelfia porque están llenos todos los frigoríficos. A China le mandamos menos de la mitad de lo que le enviamos a Estados

Unidos, porque Estados Unidos es el principal consumidor en el mundo, allí se venden entre 3 y 4 millones de cajas semanalmente. El caso es que entre Perú y Chile tenemos una oferta de entre 5 y 6 millones de cajas, lo que hace que bajen los precios. Obvio hay una sobreoferta que está ‘en agua’, va en viaje y todavía no llega, así que corremos el riesgo de que se pierda. Así que el año perfila como un año muy difícil y veo esto con mucho dolor porque nos hemos dedicado al cultivo y a la agricultura durante toda la vida, pero se vienen escenarios que son muy complicados”, apuntó.

Nuevos mercados

Refirió Bou que uno de los escenarios que se plantean a futuro es abrir nuevos mercados en Latinoamérica, e incluso fijarse en el sudeste asiático como un posible mercado de exportación.

“Pero para ello el trabajo tiene que ser acompañado con políticas de Estado que vayan abriendo camino a nivel diplomático y comercial, para que se logren abrir nuevas rutas, entendiendo que estas gestiones no son automáticas ni son de corto plazo”, puntualizó el productor.