



TEMPORADA DE UVA DE MESA 2024-2025 EN SUS ÚLTIMAS SEMANAS:

# Mercado con alta oferta siembra dudas al cierre

El salto de 117% en los envíos peruanos a EE.UU. afectó los precios. Aunque se espera una recuperación en abril, advierten sobre posible efecto de las lluvias de fines de marzo en la condición de las uvas.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“La clave es que no nos hagamos trampa en solitario y que la uva de mesa que envíe Chile llegue bien a Estados Unidos y aguante bien la comercialización”, enfatiza Christian Corsen, gerente general de la exportadora Santa María.

La temporada exportadora de uva de mesa 2024-2025 está en la recta final. De ahora a mayo se venderá un volumen significativo de esa fruta, especialmente de la zona centro sur.

Por estos días hay más dudas que certezas para los agricultores, pues la comercialización ha avanzado lenta por la mayor presencia de uva de mesa peruana en el mercado de EE.UU., el principal mercado para Chile, lo que ha obligado a guardar fruta en cámaras frigoríficas por muchas más semanas de lo habitual, afectando la calidad y condición de las frutas, lo que golpeó los precios.

Si el año pasado fue fácil que los productores de uva de mesa recibieran retornos sobre US\$ 1,8 por kilo, hoy es común que reciban US\$ 1 a US\$ 1,4 por kilo de variedades nuevas, mientras que las de genética antigua generan solo US\$ 0,50 a US\$ 0,70 para los agricultores.

Las fichas de los productores y de los exportadores están puestas en lograr un destacado cierre de la temporada para elevar los menguados ingresos de 2025.

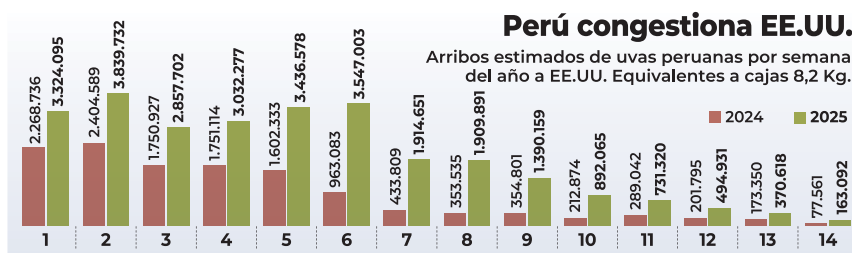
Por eso hay una gran preocupación por la calidad y condición de los envíos de uva de mesa chilena, especialmente tomando en cuenta la lluvia de cerca de 20 mm que cayó el último fin de semana de marzo.

Sin embargo, también jugará un papel importante el ánimo de los consumidores de Estados Unidos y el tipo de debut de la uva tempranera de México en mayo.

## SALTO PERUANO

La cifra es llamativa: en las primeras 14 semanas de 2025 Estados Unidos recibió 27,9 millones de cajas de uva de mesa desde Perú, un crecimiento de 118% respecto del mismo lapso del año pasado.

Los 15,1 millones de cajas extras que pusieron los peruanos en



Fuente: Proyección de Decofrut en base a datos Senasa.



“

La demanda por contenedores que venía por parte de las cerezas era algo que se sabía. Creo que la industria logística en torno a la uva de mesa se podría haber organizado mejor”.

**JORGE VALENZUELA**  
AGRICULTOR Y VIVERISTA



“

Lo más importante es que la fruta que se embale poslluvia sea la adecuada, dejando atrás las uvas que no cumplan los requisitos de calidad y condición”.

**JUAN CARLOS VALENZUELA**  
DIRECTOR DE PRODUCCIÓN DOLE

EE.UU. este año golpearon los resultados de la parte media de la temporada exportadora chilena.

“El efecto de Perú es muy grande sobre la industria chilena, ya que en el período de enero y febrero se sobrepuso con los volúmenes de Chile,

presionando fuertemente el mercado de EE.UU. a la baja debido a la acumulación de stock muy por arriba de los volúmenes de venta semanales”, afirma Juan Carlos Valenzuela, director de producción de Dole.

Hay que tener en cuenta que Estados Unidos es el principal mercado tanto para Perú y Chile. Usualmente los peruanos tienen una presencia relevante hasta febrero y luego nuestro país toma la posta en ese mercado. Sin embargo, este año las exportaciones de los vecinos del norte se extendieron más allá de lo habitual.

A modo de ejemplo, durante todas las semanas de febrero los envíos combinados de ambos países sudamericanos a EE.UU. fueron sobre 4,2 millones de cajas. Usualmente se estima que ese país puede consumir, dependiendo de la situación económica de las personas y del clima invernal, entre 3 a 3,5 millones de cajas semanales. Cuando se supera ese techo los precios comienzan a afectarse.

¿Qué atrasó los envíos peruanos? Las explicaciones son variadas, desde la dificultad de encontrar contenedores en diciembre por la gran demanda de las cerezas chilenas, hasta las decisiones de guardar fruta por parte de los importadores estadounidenses previendo un anunciado paro de los obreros portuarios de la costa Este de Estados Unidos que estaba programado para mediados de enero.

“La demanda por contenedores que venía por parte de las cerezas era algo que se sabía. Creo que la in-

dustria logística en torno a la uva de mesa se podría haber organizado mejor. Lamentablemente, un tema logístico nuevamente nos pega fuerte”, sostiene Jorge Valenzuela, agricultor y viverista.

## PRECIOS ESTRATIFICADOS

Los enredos logísticos al norte de la frontera tuvieron un impacto en los bolsillos de los agricultores chilenos.

“En el caso de Estados Unidos los precios de la uva de mesa estuvieron bajos, pero con una leve mejoría hacia final del mes de marzo, en la medida en que disminuyen los stocks y volúmenes peruanos. Para el caso de Europa los precios se han mantenido estables y esperando que mejoran una vez terminados los volúmenes producidos por Sudáfrica”, agrega Juan Carlos Valenzuela.

Manuel José Alcaíno, presidente de Decofrut, explica que aunque con retraso, se dio la lógica de que a medida que desapareciera la oferta peruana de Estados Unidos los precios tendieron a mejorar. Sin embargo, en vez de hacerlo a inicios de marzo lo hicieron a fines de ese mes.

Alcaíno hace hincapié en que la demora en la venta de las uvas también contribuyó a mermar los precios. Explica que en EE.UU. esta temporada se ha reembalado una mayor cantidad de cajas de uva de mesa. La selección de racimos permite presentar un buen producto, eso sí, a costa de un menor volumen de venta.

Con casos de uva de mesa chilena que tuvieron que aguantar cerca de dos meses antes de salir de los frigoríficos, se entiende la mayor necesidad de seleccionar y embalar en destino.

“El mercado de Estados Unidos para la uva de mesa se estratificó en dos rangos de precios esta temporada, dependiendo si tenía o no la cali-