

ESTRATEGIA DE UVA DE MESA

CIERRE DE LA TEMPORADA 2024-25:

Las nuevas tareas de la uva de mesa

Tras una dura campaña, que tuvo a productores con ingresos bajo los costos de producción, se debe mejorar el acceso a Estados Unidos a través del Marketing Order y avanzar en la promoción conjunta con otros países productores.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“Se trata de una temporada desafiante, de mucha incertidumbre y muy cambiante, donde los resultados serán muy variables dependiendo de la calidad exportada, de la variedad, del momento en que se llegó al mercado y de cuál fue el mercado de destino”, lanza Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile.

Con la llegada de mayo la temporada 2024-2025 de la uva de mesa comienza a bajar el telón. Ya se han comercializado más de tres cuartos del volumen chileno y antes de fin de mes la oferta nacional se termina. A esta altura hay bastante paño por cortar.

Para la industria chilena de la uva de mesa la actual temporada representa un violento aterrizaje tras los excelentes resultados comerciales de la campaña 2023-24.

“La temporada pasada fue muy buena, permitió sobre todo pagar deudas y darle dinamismo a la industria. El desempeño de la actual temporada va a ser muy complejo, sobre todo la uva del Norte Chico que se topó con la uva peruana. Esto sucedió porque Perú se atrasó y ade-

más tuvo un aumento de la producción, lo que generó que el mercado americano se saturara en algunas semanas”, explica Víctor Catán, presidente de Fedefruta.

Si en marzo de 2024 se llegó a pagar más de US\$ 37 por una caja de 8,2 kilos de uva chilena en Estados Unidos, en el mismo mes de este año los precios rondaron los US\$ 18 a US\$ 20.

Para dimensionar el impacto económico en los agricultores hay que tener en cuenta que recién entre los US\$ 22 a US\$ 24 por caja, dependiendo de las características del productor, se pagan los costos de colocar una caja de uva chilena en EE.UU.

Por eso es el momento de sacar lecciones de cara a recuperar el tranco en la siguiente temporada. Desde potenciar un mayor volumen de fruta a exportar sin fumigación a Estados Unidos y México, beneficios que debutaron este año, hasta una mayor promoción internacional conjunta con otros países, pasando por que el Gobierno chileno se la juegue por una postergación de la partida del Marketing Order.

SUBE LA OFERTA

Según los datos del Comité de Uva de Mesa, la temporada 2024-25 es

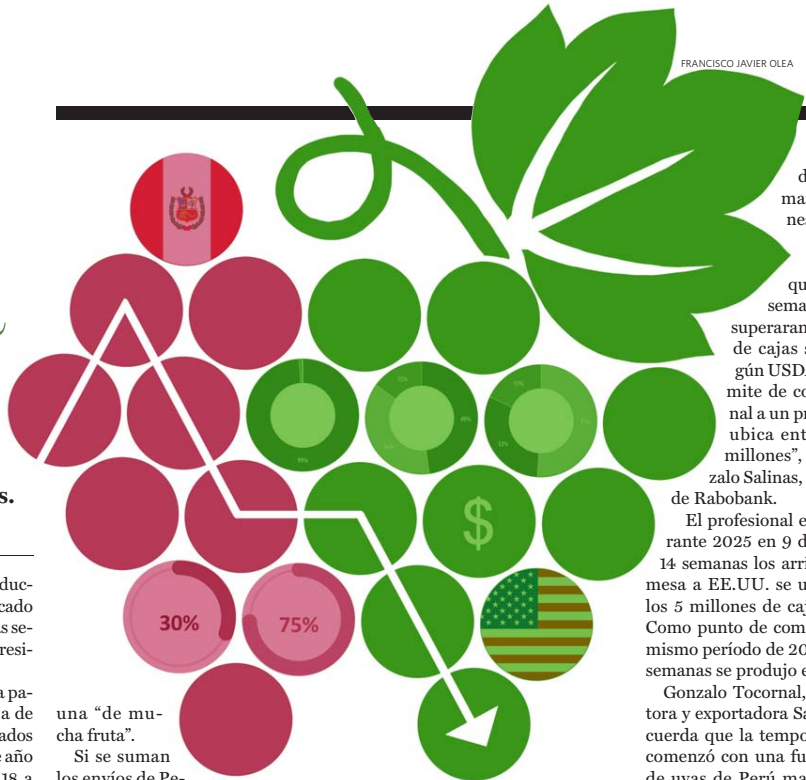
una “de mucha fruta”.

Si se suman los envíos de Perú, Chile, Sudáfrica y México en 2024-25 se llega a exportaciones por más de 214 millones de cajas de 8,2 kg, equivalentes a 1,75 millones de toneladas, un crecimiento anual de 12%.

Estados Unidos, el principal mercado para Chile, había recibido 80 millones de cajas a la semana 17 de 2025, con un crecimiento de 16% respecto a la campaña pasada.

Buena parte del aumento de oferta viene desde el lado norte de la frontera. Perú, que sale al mercado antes que Chile, llegó a 82,9 millones de cajas en la temporada 2024-25. Representa un alza de 20,3 millones de cajas respecto del ejercicio anterior.

“Este crecimiento contrasta con la reducción registrada el año pasado, cuando las exportaciones se vieron afectadas por condiciones climáticas adversas en la zona norte del país, en Piura. Este año no solo se ha logrado una recuperación del



FRANCISCO JAVIER OLEA

la correcta distribución semanal de volúmenes de uva de mesa arribados. Esto generó que en un par de semanas los arribos superaran los 6 millones de cajas semanales según USDA, cuando el límite de consumo semanal a un precio estable se ubica entre los 4 y 4,5 millones”, sostiene Gonzalo Salinas, analista sénior de Rabobank.

El profesional explica que durante 2025 en 9 de las primeras 14 semanas los arribos de uva de mesa a EE.UU. se ubicaron sobre los 5 millones de cajas semanales. Como punto de comparación en el mismo período de 2024 solo en dos semanas se produjo esa situación.

Gonzalo Tocornal, de la productora y exportadora Santa Elena, recuerda que la temporada 2024-25 comenzó con una fuerte presencia de uvas de Perú mayormente por compras muy agresivas de las cadenas de retail ante un anunciado paro para el 15 de enero en los puertos de la costa Este de EE.UU.

“Dicha huelga fue cancelada, lo cual llevó a que el *sobrestock* mencionado, sumado a los fuertes envíos mayormente peruanos de esa época, generó un *shock* en el mercado que afectó gran parte de la temporada chilena. Si bien las condiciones climáticas y producción fueron buenas para Chile, la combinación de exceso de volumen y presencia de variedades de menor demanda en Chile que en Perú generó un caos que solo se recuperó parcialmente muy tarde en la temporada y solo para ciertas variedades y excelente condición. A su vez, la industria compradora —*retail* y *wholesale* principalmente— adoptó un nivel de exigencia muy alto, rechazando fuertemente frutas con problemas”, sentencia Tocornal.

El impacto en los valores se hizo

volumen de Perú, sino también una expansión del área cultivada, impulsada por la incorporación de nuevas hectáreas con variedades más productivas”, explica Camila Miranda, gerenta general de iQonsulting.

La industria peruana redobló su apuesta por Estados Unidos, con un salto anual de 48% en las exportaciones a ese país, enviando 45,6 millones de cajas.

Problemas en la logística contribuyeron a una compleja comercialización.

“Hubo atrasos en la salida de barcos de Perú y Chile en los meses de diciembre y enero, los que alteraron

68 millones de cajas de uva debería exportar Chile en 2024-25

