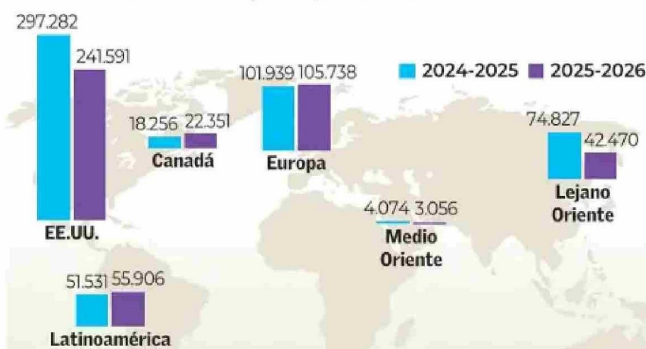


Fuerte caída en Estados Unidos

Toneladas de uva de mesa chilenas exportadas a la semana 18 de cada temporada por mercado.



Fuente: Frutas de Chile-Exportada. Elaborado por Decofrut.

Menos oferta en la partida chilena

Millones de cajas de uva de mesa exportadas mensualmente por Chile. Promedio de varias temporadas.



Fuente: Aduanas de Chile.

“Nos pedían que mandáramos más uvas”, explica Rodrigo Manasevic, director ejecutivo de Utilitas.

El ejecutivo, que apoya a agricultores en la exportación directa, reconoce que la demanda se mantuvo activa para las uvas de mesa chilenas en la temporada 2025-2026. No solo se vieron mejores precios que en la campaña anterior, sino que también una mayor tolerancia a los defectos en las frutas.

Cuando quedan escasos contenedores de uvas de mesa chilenas por vender y México toma la posta en la oferta de esa fruta, llega la hora de los balances.

“Va a ser una buena temporada en términos comerciales”, sentencia Manasevic.

Buena parte de esa situación se dio gracias a una baja importante en la oferta chilena de uva de mesa. Las lluvias de marzo golpearon a la oferta de la frontera sur de ese cultivo, especialmente la Región de O’Higgins.

Aún más importante en cuanto a la resta de volúmenes fue la decisión de los fruticultores del valle de Copiapó de destinar parte importante de sus uvas de variedades tradicionales a la producción de pasas, dejando para la exportación en fresco las variedades con royalty.

Entre restas y restas, hasta el cierre de abril se registra-

CIERRE DE TEMPORADA 2025-26:

14% bajan exportaciones de uva de mesa

Las lluvias de marzo en la Región de O’Higgins y la salida de producción de Copiapó hicieron que solo se exportaran 56,9 millones de cajas al cierre de abril.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

ron exportaciones por 56,9 millones de cajas de uva de mesa, una baja de 14% respecto de igual fecha de la temporada pasada.

“Con este volumen el negocio está en equilibrio”, sostiene Juan Carlos Valenzuela, director de Producción de Dole.

Influyó también el crecimiento de los envíos a Europa y América Latina, que ayudó a descomprimir Estados Unidos, especialmente de variedades rojas, un mercado que toma más de la mitad de las uvas chilenas.

“Aunque en general fue una temporada positiva. El balance final de cada productor de uva de mesa va a depender mucho de la variedad, el mercado y zona en

que se ubica”, sostiene Manuel José Alcaíno, presidente de Decofrut.

CAE PRODUCCIÓN DE COPIAPÓ

Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile, parte por argumentar que el menor volumen responde principalmente al aceleramiento en el recambio varietal.

“Además existe una combinación de factores que ha acelerado el descenso, como fue el impacto de las lluvias que afectaron a la zona centro sur del país entre el 16 y 22 de marzo, lo que disminuyó en más de 4 millones de cajas el volumen total. El recambio varietal afectó a Atacama,

donde se arrancaron variedades tradicionales, por lo que va a terminar cayendo un 21 por ciento; en una menor manera afectó el recambio varietal a Coquimbo, que va cayendo un 9%. Por su parte, O’Higgins fue la región más afectada por las lluvias, por lo que va cayendo un 16%, seguida de la Región Metropolitana 13%, y Valparaíso 9%”, sostiene el representante del Comité de Uva de Mesa.

En tanto, Valenzuela explica que la fuerte baja de la oferta de Atacama se debe a que para los agricultores nortinos es muy difícil competir con variedades tradicionales frente a la oferta de Perú. Algunas nuevas variedades le han permitido al país vecino ofrecer uvas de



BALANCE DEL COMITÉ

En el Comité de Uva de Mesa destacaron su participación en el Global Grape Group, espacio que reúne a los principales países exportadores de uva de mesa del hemisferio sur y otros actores relevantes de la industria.

“Esto ha permitido implementar la primera campaña de promoción conjunta en EE.UU. entre más de un país de origen, con información semanal oportuna, lo que ha fortalecido una mirada más global sobre los desafíos que enfrenta la categoría”, dice Ignacio Caballero, director del Comité de Uva de Mesa.

En el organismo también destacan la coordinación en destino en EE.UU., contando con apoyo de la Maritime Exchange, con reuniones periódicas para ir monitoreando la situación logística, generando una de las temporadas más eficientes en la parte logística en destino.

calibres grandes, firmes y con buena poscosecha.

Por eso, variedades tradicionales como la flame en Copiapó pasaron a dedicarse a la producción de pasas. Aunque los precios que logran los agricultores por su producción son mucho menores, los costos también bajan, lo que permite generar rentabilidad y no pérdidas.

En tanto, Gonzalo Salinas, analista sénior de Rabobank, destacar que las verdes sin semilla se han consolidado como el grupo de variedades más exportado y es una realidad que va en línea con otros países como Perú y Sudáfrica.

“Sin embargo, a nivel de variedad individual, red globe permanece como la más exportada, aunque posiblemente en la próxima temporada sweet globe o autumn crisp podrían arrebatarse el primer lugar que mantuvo por más de 15 temporadas, desde la 2010-II, cuando le quitó el liderazgo a thompson”, sostiene Salinas.

Según cifras de Frutas de Chile, las nuevas variedades de uva de mesa siguen mostrando un mejor desempeño y representaron el 72% de los



El recambio varietal afectó a Atacama, donde se arrancaron variedades tradicionales, por lo que va a terminar cayendo un 21%”

IGNACIO CABALLERO
COMITÉ DE UVA DE MESA

envíos. De hecho, cayeron solo 7%, mientras que las variedades tradicionales disminuyeron 35%.

Adicionalmente, en la temporada 2025-26 se consolidó la salida de Chile de la parte temprana, reforzando la importancia del cierre de la campaña. Según el análisis de Rabobank, marzo sigue siendo el mes más importante en la exportación de uva de mesa de Chile. Si bien los envíos han disminuido fuertemente en la parte temprana por la competencia de Perú, en la segunda mitad de la temporada (marzo, abril, mayo) la cantidad exportada es prácticamente la

misma que lo que se enviaba a principios de siglo.

Entre 2001 y 2005, la mitad de las exportaciones de uva de mesa de Chile se enviaban en la primera mitad de la temporada (septiembre a febrero), mientras que en esta década (2021/22 a 2025/26) la participación bajó a un 34%.

Un elemento que ayudó con la comercialización es que esta temporada la oferta fue mucho más ordenada que la anterior. La campaña pasada estuvo marcada por problemas logísticos en Chile y Perú que provocaron atrasos en los despachos, acumulación de volumen y una interrupción del nivel semanal esperado en el mercado de los Estados Unidos.

De hecho, en la temporada 2024-25, Chile y Perú llegaron a ofrecer sobre 5 millones de cajas semanales en Estados Unidos en febrero de 2025.

MEJORES PRECIOS

En la temporada 2025-26, los resultados comerciales no solo tuvieron que ver con la oferta y la demanda, sino que también con la política, especialmente la de Estados Unidos.

Ese mercado recibió el 52% de los envíos chilenos durante la actual campaña, una baja de 19% respecto de la temporada 2024-25.

El arancel de 10% que la Casa Blanca impulsó a la mayoría de las exportaciones chilenas a Estados Unidos –en el marco del Liberation Day– tuvo impacto en la uva de mesa.

El impuesto hizo más

atractivo otros mercados como fue Europa, el cual creció un 5% respecto de la temporada pasada, llegando a 12,8 millones de cajas (22% de participación); también ha crecido Latinoamérica, con 6,5 millones de cajas (11% participación). En este último resaltan el crecimiento de Ecuador y Colombia, con una mantención del volumen de México, según las cuentas de Frutas de Chile.

Adicionalmente, la suspensión del Systems Approach significó volver a operar bajo condiciones fitosanitarias más restrictivas, con mayores costos y presión a la cadena logística.

“Para la industria, recuperar ese mecanismo es una prioridad, porque fue resultado de un trabajo técnico de largo plazo entre Chile y Estados Unidos y porque permite competir en mejores condiciones en un mercado estratégico”, afirma Ignacio Caballero.

El líder del Comité de Uva de Mesa destaca que los precios en los mercados de destino han estado por sobre los de la temporada anterior. Sin embargo, también se han observado situaciones distintas según mercado y momento de la temporada, como producciones afectadas por lluvias, una mayor dispersión de precios y menores retornos en enero en Estados Unidos.

En la industria se estima que para las uvas de mesa de buena calidad y condición se proyecta un aumento de entre 8% y 18% en los precios respecto de la temporada pasada.