

Mercado internacional de uva de mesa

Samuel Alberto Escalante Lagos

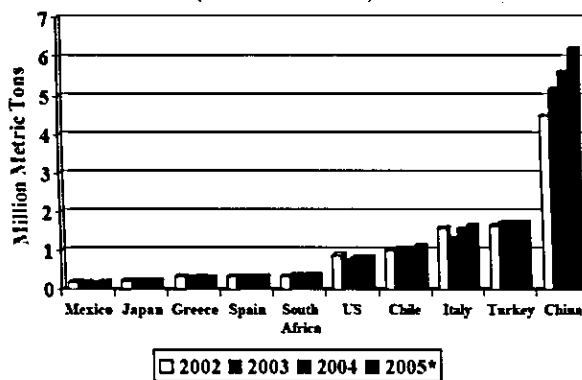
Introducción

Se analizará la situación del mercado de la uva de mesa, los países importadores, las características de los países del hemisferio sur(no Brasil que está como tema en otra presentación) y dentro de este contexto las características de la exportación de Chile, país más importante desde el punto de vista de volúmenes exportados desde el hemisferio.

2) Producción Mundial de Uva de Mesa

Cuadro 1

World Fresh Table Grape
Production
(Select Countries)



* Estimate

April 2005

World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities

En el Cuadro 1, aparece la producción de una selección de países desde el año 2002, con la producción 2005 estimada. La producción en los países que se muestran es 6% mayor a los 12,2 millones de toneladas del 2004. Para este año la expectativa de producción es alrededor de 13 millones de toneladas. La producción del Hemisferio Sur este año, espera un crecimiento del 2% mientras que los países del Hemisferio Norte esperan un crecimiento superior al 7%. China continua siendo un gran factor en el crecimiento de la producción mundial (sobre 600000 toneladas), pero este año Italia y Méjico también esperan contribuir con más uvas al total. El incremento de producción de Italia se espera cercano a 86000 toneladas adicionales, mientras la producción de Méjico espera ser mayor en cerca de 25000 toneladas con respecto al año anterior.

De acuerdo a FAO, durante el 2004, España tuvo el mayor hectareaaje de uvas produciendo (uvas para consumo fresco, vino, pasas y jugo). Italia, Turquía, China y USA siguen a

España. Sin embargo China lidera el crecimiento en uvas específicamente para el mercado de consumo fresco. Turquía es a la distancia segundo con cerca del 35% del total de producción, utilizado para consumo fresco y USA es el quinto en el ranking.

3) Situación Internacional

La uva de mesa es uno de los productos que tuvieron un boom exportador de contraestación en las últimas dos décadas. Un grupo de países del Hemisferio Sur, entre los que están Chile, Nueva Zelandia, Sudáfrica, Australia, Perú y Argentina, han estado compitiendo por el acceso a mercados del Hemisferio Norte con su oferta de frutas frescas de clima templado. Estos mercados de contraestación incluyen a Europa, países de la Cuenca del Pacífico, América del Norte y Lejano Oriente. En Europa se encuentran los mayores consumidores e importadores de fruta fresca, siendo uno de los principales mercados de exportación tanto de manzanas como peras. El principal país exportador de fruta fresca del mundo es USA, mientras que Brasil y Chile son los principales exportadores del Hemisferio Sur. Sin embargo, al considerar solamente las exportaciones de frutas de climas templados (uva de mesa, pomáceas, duraznos, nectarines, ciruelas y kivis), Chile se convierte en el principal exportador del Hemisferio Sur, ya que Brasil tiene un componente importante de frutas subtropicales en el volumen de sus exportaciones de frutas frescas. El valor de las exportaciones mundiales de uva de mesa en el año 2001 fue de 2500 millones de dólares (FAO-Agrostat, 2003) y afines de la década pasada, los países del hemisferio Sur participaron con el 30% del valor de las mismas.

4) Principales Exportadores del Hemisferio Norte

Los principales países exportadores de uva de mesa del hemisferio Norte son Italia, Estados Unidos, Grecia y España. Italia, además es el principal exportador mundial de este producto. Durante la década pasada exportó un promedio anual de 559000 toneladas, mostrando una tendencia sostenida de crecimiento, a partir de 1995. Los precios FOB recibidos muestran una evolución desfavorable durante la década pasada, ya que si bien en el año 1990 obtenían el mayor precio entre los exportadores del Hemisferio Norte (US\$ 1,16/kg), en el año 2001 obtuvieron el menor precio (US\$ 0,79/kg). Los principales destinos de su producción son otros mercados europeos, como Alemania y Francia. La variedad que predomina es la Italia, con poco menos del 70% de la producción. En los últimos años se ha comenzado a introducir la variedad Sugaone, con el objetivo de ganar consumidores de uva sin semilla.

Estados Unidos, es el segundo país exportador del hemisferio Norte. Durante la década pasada exportó un promedio anual de 346000 toneladas, mostrando una tendencia creciente. A diferencia de Italia, el precio promedio unitario recibido durante la última década tiene una tendencia creciente, pasando de US\$ 1,1/kg el año 1991 a US\$ 1,37/kg el año 2001. En cuanto a distribución territorial de las plantaciones, el 90% de la superficie, se concentra en California y en segundo lugar aparece Arizona. Los principales destinos son Asia, Canadá y América Latina, el mercado europeo representa apenas el 5% del valor total. En las variedades cultivadas Thompson Seedless es la principal, seguida de Ruby, Flame y Red Globe.

Grecia es el segundo país exportador europeo. Grecia exportó un promedio de 99232 toneladas en el período 2000-2001, manteniéndose con una leve tendencia creciente. El año 1991, el precio obtenido fue de US\$ 0,99/kg, mientras que el 2001 el precio fue de US\$1,024/kg. Las principales variedades cultivadas son la Thompson Sedles, Victoria, Rosaki, Sultana y Cardinal.

España, al igual que Grecia, manifiesta un leve incremento en los volúmenes exportados durante la década pasada. En el año 1991 exportó 91779 toneladas y en el 2001 102537

toneladas. Los precios recibidos, tuvieron una tendencia decreciente, en 1991 el precio promedio de la uva exportada fue de US\$ 0,94/kg y en el año 2001 fue de US\$ 0,89/kg. Las variedades más importantes son. Cardinal, Italia, Dominga, napoleón y Flame, dominan las variedades con semilla y en el último tiempo hay proyectos tendientes a sustituir con variedades sin semilla.

5) Principales Importadores

Estados Unidos y la Unión Europea son los mayores consumidores, destacándose como compradores países productores que adquieren en contraestación, como Francia y los importadores netos como Alemania, los países Bajos y el Reino Unido. Las importaciones de uva de mesa de la Unión Europea se han incrementado en los últimos años, siendo las variedades blancas sin semillas las que más incidieron en este fenómeno. En cuanto al origen de la uva, Sudáfrica y Chile son los mayores exportadores.

Estados Unidos es un mercado de contraestación, bien abastecido por Chile, país que cubre el 90% de los ingresos; además Chile ha diseñado en gran medida su estructura varietal al gusto de los consumidores norteamericanos y tiene una distribución de producción en el tiempo que le permite cubrir los huecos de oferta sin ningún problema.

El tercer mercado importante es el Sudeste Asiático. Chile, Estados Unidos, Sudáfrica y Australia son los principales abastecedores de ese mercado.

5.1 El Mercado Europeo

a) Uva blanca sin semilla

Los principales vendedores de esta uva son Sudáfrica y Chile. Chile tiene la capacidad de incidir sobre los precios cuando reorienta parte de los volúmenes que normalmente envía a Estados Unidos. El período de comercialización de este tipo de uvas dura unos 6 meses, hasta el momento en que entre la producción local. En particular las exportaciones se concentran entre las semanas 6 y 14, siendo el período en el cual los precios son más bajos. En cuanto a las variedades comercializadas, las principales chilenas son: Thompson, Sugraone y Perlette; las principales sudafricanas Thompson Seedless y Festival; de Argentina Sugraone y de India y Namibia Thompson Seedless.

b) Uva roja sin semilla

Los principales abastecedores de este tipo de uva son Chile y Sudáfrica. Argentina exporta desde fines de la década pasada. Las tendencias indican que este tipo de uva continuará en aumento. Las principales variedades que llegan de Sudáfrica son La Sunred Seedless, desde Chile Flame y en los últimos años Crimson Seedless.

c) Uva blanca con semilla

Los mayores volúmenes provienen de Sudáfrica, tratándose de las variedades Dauphine y Waltham Cross; luego sigue Brasil con su uva Italia. Las variedades precoces sudafricanas, como Bien Donne y Queen of The Vineyard no tienen buena demanda ya que cuando aparecen hay oferta de Thompson. Brasil vuelve a entrar al mercado con las Italia tardías, obteniendo buenos precios hasta el ingreso de Israel. En general el mercado de uvas tardías de fines de mayo y principios de junio se caracteriza por ser interesante y de buenas perspectivas. El mercado de uvas blancas con semilla ha sido afectado por la disponibilidad creciente de uvas blancas sin semilla.

d) Uva negra con semilla

Sudáfrica, Chile y Argentina son exportadores de este tipo de variedad. En el caso de Sudáfrica, las variedades Barlinka, Ribier y Dan Ben Hanna son las más importantes, desde

Chile Ribier, esta es una variedad ya casi sin presencia. La uva sudafricana es la que normalmente tiene los mejores precios.

e) Uva roja con semilla

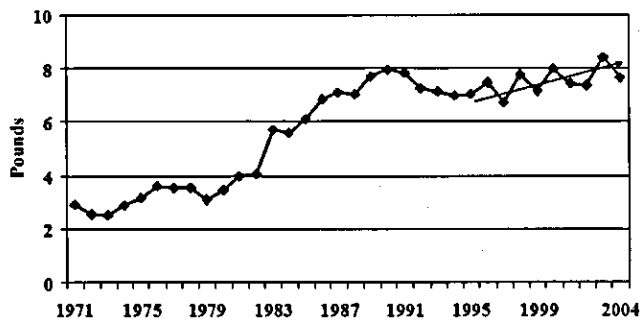
El espectro varietal, está dominado por la Red Globe chilena, teniendo participación los envíos de Sudáfrica y Argentina.

5.2 El Mercado Estadounidense

La uva de mesa es la tercera fruta fresca más vendida, después de las bananas y manzanas. Su consumo se ha beneficiado por fuertes campañas para adquirir productos frescos y la introducción de variedades que responden al gusto de los consumidores.

Cuadro 2

U.S. Per Capita Fresh Grape Consumption



Source: Economic Research Service, USDA
 Per capita numbers only approximate the trend and general level of consumption over time.
 The numbers do not reflect actual year-to-year changes in consumption.

Domestic consumption in the United States is around 1 million tons. According to the ERS, per capita consumption during 2004 is estimated at 7.65 pounds, increasing almost a pound over the last 10 years. Global grape consumption in selected countries is expected to be up 7 percent in MY 2004/05.

En el Cuadro 2 se muestra el Consumo de uva de mesa por persona en Estados Unidos desde 1971; el consumo fue creciente en las décadas 70 y 80, con un ritmo estabilizado hacia los 90, pero creciente en los últimos 8 años, con un consumo actual de 3,6 kg/persona/año.

Cuadro 3. Origen de la disponibilidad de uva de mesa en el mercado de EEUU.

Tipo de uva	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Biancas (Greens)												
Perlette Seedless		CH				CV	CV	SJ				
						SON	SON	SON				
Thompson Seedless	CH	CH	CH	CH		CV	CV	SJ	SJ			
						SON	SON					
Rojas												
Flame Seedless	CH	CH	CH	CH		CV	CV					
						SON	SON					
Crimson Seedless										SJ	SJ	SJ
Ruby Seedless		CH	CH					SJ	SJ	SJ		
Red Globe	CH	CH	CH					SJ	SJ	SJ		
Christmas Rose								SJ	SJ	SJ		
Negras												
Beauty Seedless					CV	CV						
Exotic					CV	SJ	SJ					
Fantasy Seedless								SJ	SJ			
Rubier (Alphonse L.)								SJ	SJ			

O. Miranda (ICA); Uva de mesa (Doc.A-7); Estudio I.EG.33.7, Componente A; Préstamo BID 925/OC-AR, Pre II, Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

CH: Chile, CV: Valle de Coachella, SJ: Valle de San Joaquín, SON: Sonora (Méjico).

En el cuadro 3 se presenta la información sobre variedades y época de comercialización de los cuatro proveedores más importantes de Estados Unidos. El Valle de Coachella y Méjico inician en mayo, en julio comienza San Joaquín y la uva de Chile dura desde diciembre a abril.

Estados Unidos, aplica a la uva de mesa el "Marketing Order", en el cual se establecen restricciones de calidad para la fruta ingresada desde determinada fecha, en el caso de Chile, en los últimos años, esto ha sido el 20 de abril. Existen mociones de adelantar esta fecha lo cual perjudicaría a las variedades y zonas tardías en su ingreso a este mercado. Otro requerimiento de este mercado es la fumigación con bromuro de metilo para el control de plagas cuarentenarias, acción que se puede realizar en origen o destino.

5.3 El Mercado Asiático

El mercado asiático, para uva de mesa ha sido creciente en los últimos años, es un área de gran población y de economías emergentes, año a año se agrega mayor población que adquiere poder adquisitivo.

El mayor potencial lo tiene China cuya economía ha crecido en los últimos años a tasas sobre el 7,5 % y donde hay cálculos que al 2010, un 20% de la población alcanzará el nivel de la clase media europea.

Los requerimientos en cuanto a tipos de frutas son parecidos en que coinciden en frutas firmes y racimos de tamaño medio. En cuanto a color, China, Tailandia, Singapur, Cambodia, Filipinas y Malasia, requieren colores claros. Japón y Korea demandan colores oscuros.

6. Países Exportadores Hemisferio Sur

6.1 Australia

Las mayores producciones están las zonas templadas, resaltando cinco zonas principales: South Australia, Victoria, New South Wales, Queensland y Western Australia.

La región de mayor producción es Victoria. Australia, tiene una producción exportable de cuatro millones de cajas aproximadamente. Tiene como factor limitante la mano de obra ya que es un país de alto standard de vida, la calidad es inconsistente y no cuenta con los volúmenes para mantener programas de entrega con recibidores importantes.

Por su ubicación es el país competitivamente mejor, para llegar a Asia.

6.2 Argentina

Las principales zonas de cultivo de uva de mesa son: Catamarca, La Rioja, San Juan, Mendoza, Río Negro y Neuquén. La zona más importante es San Juan en donde se concentra el 80% de la superficie. El cultivo es multipropósito y puede destinarse a la industria, deshidratación, para pasa o mesa.

La oferta es desde la semana 51 con Sugraone y Flame hasta semana 19 con Red Globe. Poseen Black Seedless, Ribier, Italia y Baressana. El 70% de la uva se cosecha entre la semana 52 y 3.

Un 80% del volumen va a países europeos, 16% a Estados Unidos y Canadá y 4% a otros países americanos y Asia.

6.3 Perú

Las áreas productivas de Perú son Chincha e Ica en donde se concentra la producción de uva de mesa de exportación.

Los principales destinos son: Hong Kong, USA, Inglaterra y Holanda.

Las variedades que produce son: Red Globe, Flame, Thompson y Sugraone.

La cosecha es dos a tres semanas antes que Chile y exporta una cifra cercana a 1000000 de cajas equivalentes a 8,2 kg. Cubre ventana conveniente en UK con Flame y Sugraone temprana. Llega antes que Chile al Lejano Oriente y puede entrar antes del Año Nuevo Chino.

6.4 Sudáfrica

Sudáfrica inicia sus cosechas en la zona del Orange River en la semana 45 y dura hasta la 2 siendo la variedad más importante Thompson Seedless.

La zona de Western Cape , Berg River cosecha entre las semanas 1 a 11, tiene una distribución de variedades más compartida entre: W Cross, Dan Ben Hannah, Red Globe, Sun Red , Thompson, Regal, también; Sugraone, Dauphine, Bonheur, B Donne y Ribier.

Western Cape, Hex River Valley. Cosecha desde la semana 50 a 23, más de un 75% de las variedades son seeded, donde destacan Barlinka y Dauphine(casi 50% del total). En los últimos años se ha plantado Crimson.

Western Cape, Olifants River. Considerada área intermedia entre Orange y Berg River, cosechas desde semana 48 a 10.

El 60 % y más de la producción se exporta a Europa, un 25 % a UK, 7 % a Lejano Oriente, el saldo va a USA y Canadá, y Lejano Oriente.

6.5 Chile

Chile exportó en la última temporada, casi 98 millones de cajas (Cuadro 4); con un crecimiento de 7% con respecto a la temporada anterior, magnitudes similares, se han dado durante las últimas 4 temporadas. Los mercados se distribuyen en: 56% a USA y Canadá,

este último con un volumen muy menor; Europa 29%; Lejano Oriente 8%; Medio Oriente 1% y Latino América 6 %.

Las tres variedades principales: Thompson Seedless, Red Globe y Flame Seedless ocupan un 73% del volumen exportado, Thompson y Flame crecen de acuerdo al crecimiento vegetativo y el incremento de Red Globe es inferior a este. La variedad Crimson Seedless es la que muestra el mayor crecimiento 31,5 % en la última temporada. Las variedades Ruby Seedles y Ribier muestran una baja significativa y deberían desaparecer. En los últimos años entraron las variedades Princess (blanca sin semilla) y Autumn Royal (negra sin semilla) provenientes del USDA.

Cuadro 4

EXPORTACIONES DE UVA DE MESA CHILENA A TODOS LOS MERCADOS									
MILES DE CAJAS									
	EEUU	CANADA	EUROPA	L. ORIENTE	M. ORIENTE	LATINOAM.	04/05	03/04	% VAR.
THOMPSON SEEDLESS	17.163	13	10.689	223	375	888	29.351	27.274	7,6
RED GLOBE	4.485	25	9.982	6.727	604	4.465	26.288	25.691	2,3
FLAME SEEDLESS	14.942	10	578	79	0	143	15.752	14.666	7,4
CRIMSON SEEDLES	8.543	44	4.518	181	11	87	13.385	10.177	31,5
SUGRAONE	3.292	0	893	6	0	100	4.291	3.888	10,4
BLACK SEEDLESS	1.300	2	46	10	0	8	1.367	1.319	3,6
RIBIER	80	0	997	6	119	25	1.228	2.129	-42,3
T.SEEDLESS	1.042	0	82	0	0	2	1.126	756	49,0
RUBY SEEDLESS	1.006	0	16	0	0	1	1.023	1.588	-35,6
PERLETTE	807	1	4	0	0	81	893	858	4,1
OTRAS	2.220	6	755	174	1	72	3.230	3.334	-3,1
2004-2005	54.880	102	28.560	7.407	1.110	5.873	97.932		
2003-2004	50.785	14	25.706	7.874	1.293	6.010	91.681		
% VAR.	8,1	633,9	11,1	-5,9	-14,2	-2,3			6,8
Participación %	56		29	8	1	6			

Fuente: ASOEX

En el caso de USA un 70% de la uva tiene como destino la costa este y el saldo es costa oeste, cabe destacar que en el último tiempo hay cadenas de supermercados que requieren sus propios protocolos de calidad, condición y embalaje. En Europa las principales entradas son en Holanda (Rotterdam), Bélgica (Amberes), Alemania (Hamburgo) e Inglaterra (Sherness) este último mercado con sus cadenas de supermercados va a la vanguardia en cuanto a exigencias de normas de calidad y resguardo de la salud de los consumidores. En este último sentido, se está exigiendo que la fruta al mercado inglés provenga de campos y plantas de embalaje certificados.

En el Lejano Oriente los principales destinos, son: Hong Kong con 2,8 millones de cajas, seguido por Taiwan, Japón y Korea que superan el millón de cajas.

Gastos de exportación

En el Cuadro 5 aparecen los gastos de exportación desde Chile, para: USA, Europa y Hong Kong, que son los principales destinos.

Cuadro 5. Gastos US\$/caja.

	USA	Europa	Hong Kong
Flete	2,8	3,22	3,29
Gastos Destino	0,9	1,4	0,60
Comisión	8%	6%	5%

Costos de Materiales y Servicios

Cuadro 6. Costos de Materiales y Servicios en Chile US\$.

	4,5 kg	8,2 kg
Materiales	0,853	1,337
Embarque	0,142	0,142
C Calidad	0,075	0,075
Promoción	0,052	0,052
SAG	0,085	0,085
Frío	0,397	0,43
Fumigación	-	0,27
Tot Servicios	1,604	2,39
Fletes a Puerto	0,216	0,26
Total	1,820	2,65

En el Cuadro 6 aparecen los costos de materiales y servicios en que se incurre en Chile, para el caso de dos tipos de caja, a esto hay que agregar la comisión de la empresa exportadora que normalmente es un 8% del valor FOB.

Costos de Producción

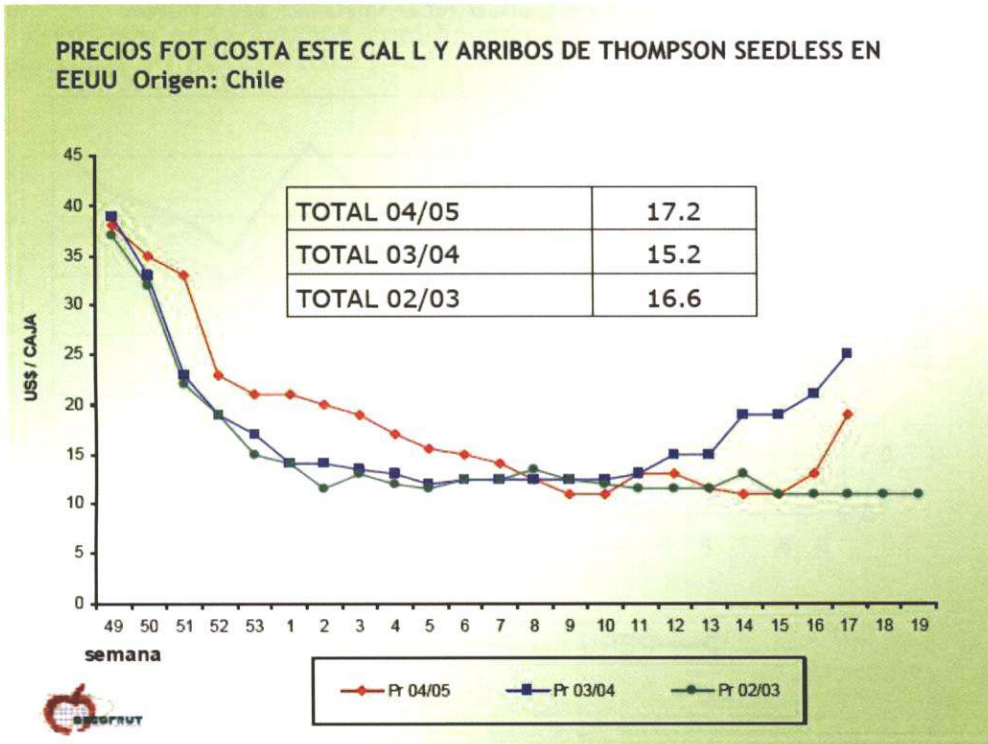
Cuadro 7. Costos de Producción, US\$/ ha, variedad Thompson Seedless, 2000 cajas/ha.

Mano de obra	2650
Insumos	1200
Packing	2800
Mantención	450
Energía	300
Gastos administrativos	800
Total	8200

El Cuadro 7, muestra los gastos de producción en un campo de la Zona Central de Chile, para una producción de 2000 cajas por hectárea, los gastos superan los US\$ 8000, sin considerar imprevistos y costo financiero, lo más relevante es la mano de obra, que entre cosecha y packing, alcanzan los US\$ 5450 (66% del total), a su vez el costo packing por caja es de US\$ 1,06, siendo ésta una variedad de valor medio y en este caso en una situación sin problemas sanitarios ni de calidad. En el caso de la variedad Flame Seedless este costo puede llegar a US\$ 1,5.

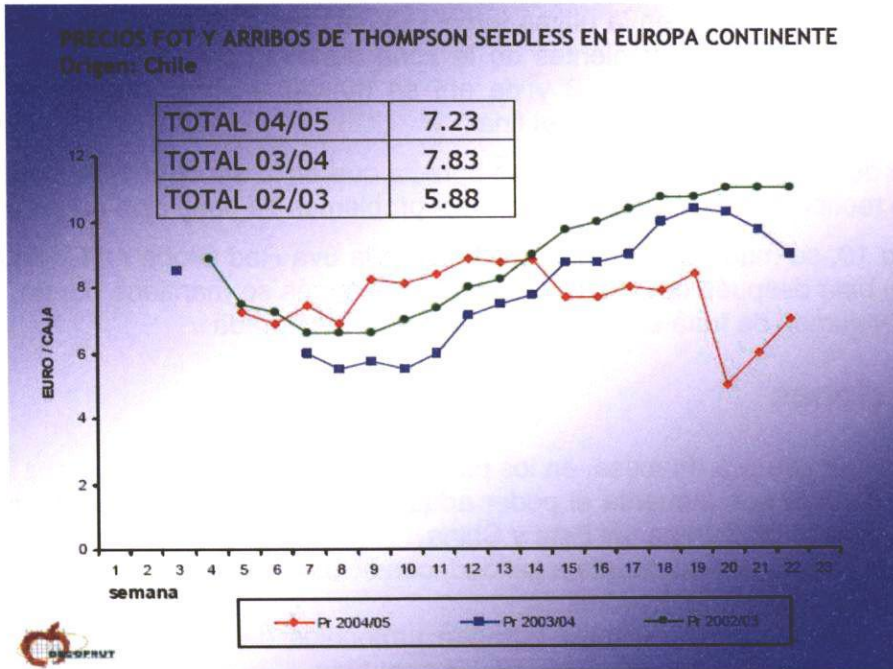
Precios de Venta

Cuadro 8



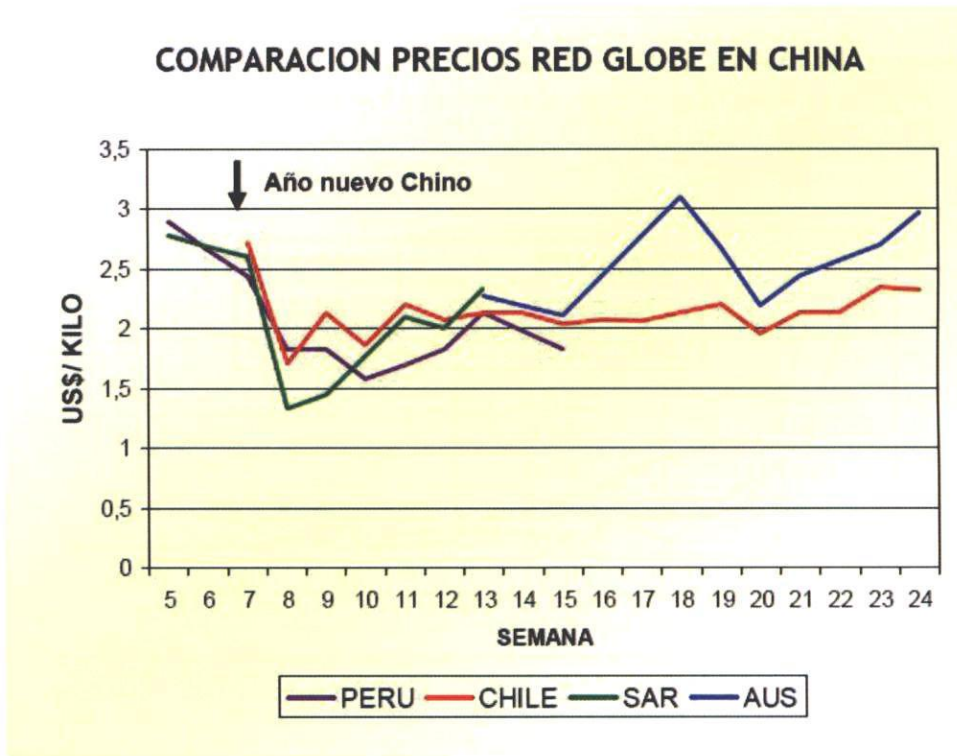
Fuente: Decofrut

Cuadro 9



Fuente: Decofrut.

Cuadro 10



Fuente: Decofrut.

Los Cuadros 8,9 y 10; muestran precios de uva en destino.

En el cuadro 9 aparecen los precios de Thompson Seedless Cal L en la costa este USA de las últimas tres temporadas, en la última temporada el precio se mantiene sobre la anterior desde el inicio, con uvas provenientes de la zona norte. El precio se cruza con el de la temporada anterior en al semana 8 y de ahí se mantiene abajo durante el resto de la temporada, con un leve repunte hacia el final.

Para el caso de Europa en el cuadro 10 se aprecia que en la semana 14 el precio sufre una baja para no recuperarse, esto básicamente por problemas de condición en los arribos.

En el Cuadro 10, se muestra el comportamiento de la uva Red Globe en China, se observa que el precio baja después del año nuevo chino y después se mantiene parejo, esto debido a que el alto volumen de fruta se distribuye durante la temporada.

7. Conclusiones

- El consumo de uva de mesa, en los países importadores aumenta.
- En la medida que aumenta el poder adquisitivo, se agregan o aumentan mercados, como el caso de Europa del Este y China.
- Los requerimientos en cuanto a calidad, condición y embalaje, son cada día mayores desde los países importadores.
- Los países más desarrollados agregan protocolos de alta exigencia y en algunos casos las cadenas de supermercado los acentúan.
- En cada país productor, el costo de la mano de obra es de alto impacto en el costo de producción, pues es un producto de alto requerimiento en este sentido y no se puede mecanizar.

- En virtud de los altos costos de producción, la elección de las variedades y los lugares que cuenten con las condiciones edafoclimáticas adecuadas para una alta productividad es fundamental para el éxito del negocio.
- En cuanto a precios durante la temporada, es esperable que estos tiendan a uniformarse, cada ventana será llenada por alguna región o país emparejando la oferta.