

## Cambios en los países productores de uva de mesa Nuevas variedades y su impacto en el mercado global



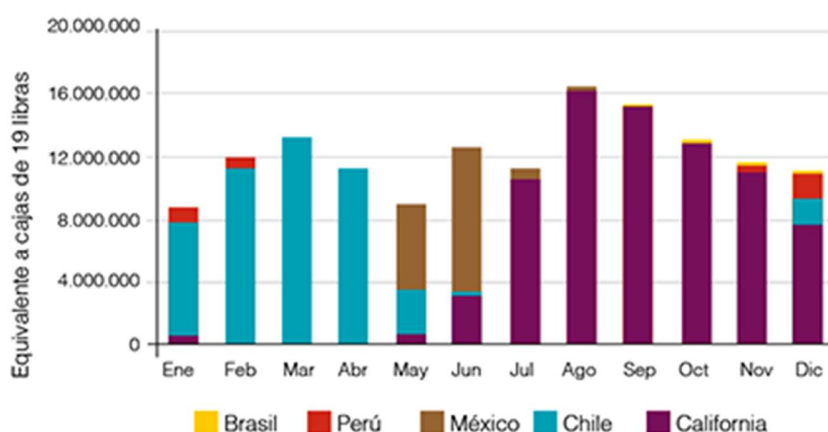
Desde que los productores californianos decidiesen hacer un recambio varietal en sus campos, la penetración de las nuevas variedades está siendo imparable y está impactando en el comercio global. Además de los buenos precios que obtienen algunas de ellas y de la apuesta por extender las campañas, se pronostica una ardua competencia entre países productores.

Scarlet Royal, Sweet Celebration, Pristine, Inigrabe-one, Magenta... Ya no son nombres desconocidos para todo aquel que trabaja en la industria de la uva de mesa. Algunos hubo que memorizarlos, pero otros se están aprendiendo más fácilmente. Ya no hay vuelta atrás y otros, como Red Globe, Flame o Superior, poco a poco irán desapareciendo.

Y es que la irrupción de las nuevas variedades de uva de mesa ha impactado en esta industria de diferente forma. El gran salto que se dio en California se ha ido replicando en los distintos países productores que, en mayor o menor porcentaje, están optando por un recambio varietal que continuará expandiéndose, “no solo por los beneficios que brindan a los agricultores,

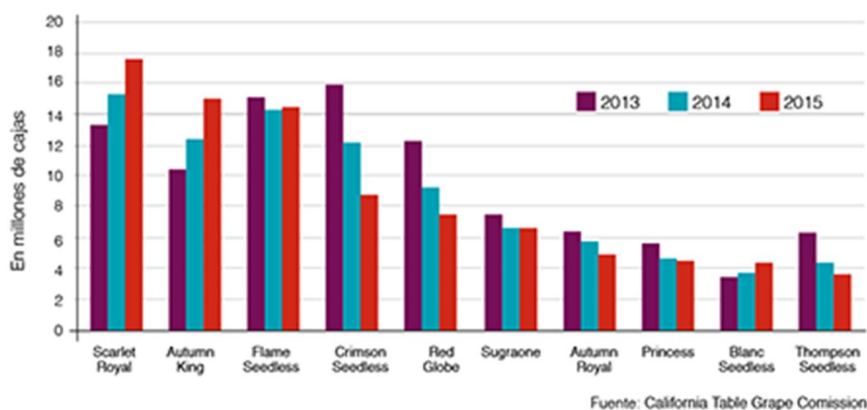
sino también porque están siendo demandadas cada vez más”, analiza el asesor Víctor Giancáspero. Es una tendencia cada vez más clara, manifestada en una mayor demanda por parte de los supermercados, de fruta que aporte una nueva y mejor experiencia al consumidor.

“Eso es algo que deben conocer los responsables comerciales de las exportadoras”, recomienda el experto, sobre todo porque habrá una mayor cantidad de variedades tempranas, de media estación y tardías. Ante una situación así, ¿cuál plantar y cuál no? Eso dependerá del objetivo de mercado.



Fuente: California Table Grape Commission

Gráfico 1. Consumo por mes de uva de mesa en EE UU (enero-diciembre 2013)



Fuente: California Table Grape Commission

Gráfico 2. Top ten en volumen (2013-2015)

El gráfico 1 muestra cómo la competencia que se genera en algunos meses del año en el mercado estadounidense, entre las producciones de California, Perú, Chile, México y Brasil; donde además se puede ver cómo la uva tardía de California ha ido sacando del mercado a Chile y Perú. “Ese es un hecho importante para entender cómo está cambiando esta industria”, sostiene Giancáspero. “Es algo determinante lo que ha ocurrido, ya que los productores californianos fueron capaces de triplicar su producción de uva tardía y sacar del mercado a peruanos y chilenos”, añade.

El recambio varietal se inició en California porque en esa región del planeta están muchos de los programas de mejoramiento genético, quienes en sus inicios desarrollaron variedades para sus propios productores. Eso ha sido determinante para conseguir mejores rendimientos productivos, aun cuando la superficie de uva de mesa va en declive y hoy solo se empina sobre las 44.000 ha. “Los productores californianos no tenían la capacidad de producir 4.000 cajas/ha porque no tenían las variedades para llegar a esos rendimientos. Sin embargo, con la entrada en producción de las nuevas variedades, el panorama cambió radicalmente”, explica el especialista.

## **UN CAMBIO TAMBIÉN EMPUJADO POR LOS CONSUMIDORES**

Así es como en 2015 el 92% de los 110,5 millones de cajas que se produjeron en California, correspondieron a variedades ‘seedless’. Del total de la producción californiana, un 40% corresponden a las variedades tradicionales. El otro 60% son solo variedades nuevas. “El mercado estadounidense es muy particular. Si la uva que está en el supermercado no cumple con las características que demanda el consumidor, este comprará otra fruta. No importa cuál sea. Lo que a él le importa es la calidad y si una frutilla tiene crocancia y es de buena calidad, la elegirá antes que un racimo de uva que no tiene buen aspecto”, explica Giancáspero.

Eso también es determinante para aquellos países que colocan su fruta en EE UU, porque los productores californianos terminan su campaña cosechando tres variedades nuevas: Scarlett Royal, Alison y Timco; las dos últimas con buena capacidad para guarda en frío. “Entonces, si el consumidor está comiendo variedades como estas, que son más ricas y empieza a recibir Flame, que es una variedad pequeña y que se desgrana, por ejemplo, la rechazan. Por ello es que este año los supermercados optaron por no comprar Flame, no importando de dónde viniese”, explica.

Así, el recambio varietal no solo viene empujado por el comportamiento productivo, sino que los consumidores tienen mucho que decir. “Ellos quieren comer frutas que sean diferentes a las que estaban acostumbrados a comer”, apunta Giancáspero. Por ello es que variedades como Scarlett Royal, Autumn King y Pristine van en claro ascenso, mientras que Crimson y Red Globe han caído en picado. Lo mismo ha pasado con Thompson, de la cual hace una década se producían 15 millones de cajas.

“El recambio varietal en California ha sido violento”, afirma el asesor. Y para que así sea ha habido un gran apoyo de la California Table Grape Commission, que solo cobra a los productores US\$3 por cada planta y no tienen que pagar un royalty por vender la fruta. “No pagan nada más. Ese es un modelo que ha sido pensado para ellos. Todo lo contrario a lo que pasa en otros países que desean contar con las variedades”, precisa.

Para que el desarrollo varietal haya sido exitoso en California también ha sido necesario el uso de nuevas técnicas de producción y de manejo. Una de ellas es el empleo de coberturas plásticas. Incluso se ha llegado a plastificar campos de hasta 800 ha, solamente para cosechar en época tardía. No es lo único, ya que han cambiado la forma de trabajo en el campo. Hoy

se cosecha, se embala y se envía directamente a los mercados. “Así se aseguran de no tener ningún reclamo”, subraya Giancáspero.

Y las nuevas variedades están funcionando bien. “Autumn King es una variedad que tiene una gran diferencia de tamaño frente a Thompson. La ventaja de Scarlett Royal, es ser una variedad roja que toma color mucho más fácil que Crimson y que se puede guardar 90 días fácilmente. Pristine es la mejor variedad verde para comer hoy en día, sin embargo, está en manos de un grupo pequeño de agricultores. Sweet Sapphire ha tenido gran aceptación en los mercados. Con ellas, los productores californianos han logrado alargar su ventana, apuntando a noviembre-diciembre, que es donde se consiguen los mejores precios”, sostiene el asesor.



1. Comparación de bayas entre Autumn King y Thompson. 2. LA MEJOR. Si bien está en manos de muy pocos productores, para Giancáspero, Pristine es la mejor variedad verde para comer hoy en día.

Y desde California las nuevas variedades están conquistando los mercados. En China, por ejemplo, e independientemente de la marca de la fruta, Scarlett Royal se vende a precios que con una variedad tradicional son impensados. Los precios máximos que se consiguen para esta variedad rondaban en 2013 entre los US\$30,4 y US\$25,6 por cajas de 19 libras, mientras que el valor mínimo se cotizaba entre los US\$20,8 y US\$32. Lo mismo pasa con Adora, que es una variedad nueva de Sun World, que en la semana 20 y 21, en Guangzhou, su valor está entre US\$58 y US\$59, superando a cualquier otra variedad que haya en el mercado en esas fechas. Un caso similar vive Sweet Sapphire, que Giancáspero califica como de “precios obscenos”, en vista de los US\$60 que se pagan por caja de 19 libras en la semana 20 en Guangzhou, mientras que en la misma fecha, una Red Globe ni siquiera llega a los US\$9/caja.

Y en esta ‘batalla’ que se pelea en China, fruta californiana como Autumn Royal, Autumn King y Red Globe, que llegan a ese mercado en la semana 2, compiten con la Red Globe china y peruana. “Una Autumn King casi quintuplica en precio a una Red Globe china y casi triplica a una Red Globe peruana”, apunta el experto. Lo mismo ocurre en Corea del Sur, donde las variedades ‘seedless’ consiguen mejores precios que aquellas que sí tienen semillas. “Es decir, el mercado de las variedades ‘seedless’ crece por efecto de la competencia entre países en los distintos mercados. Además, una vez que los consumidores comienzan a comer uvas ‘seedless’, ya no quieren volver atrás”, explica Giancáspero.

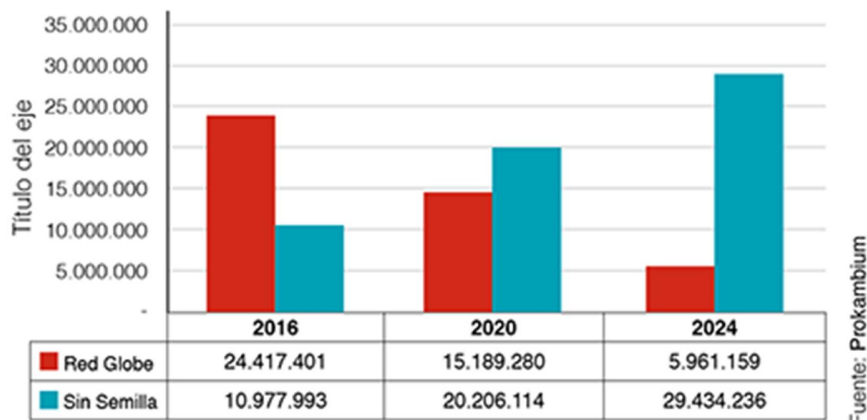


Gráfico 3. Proyección de recambio varietal en Perú

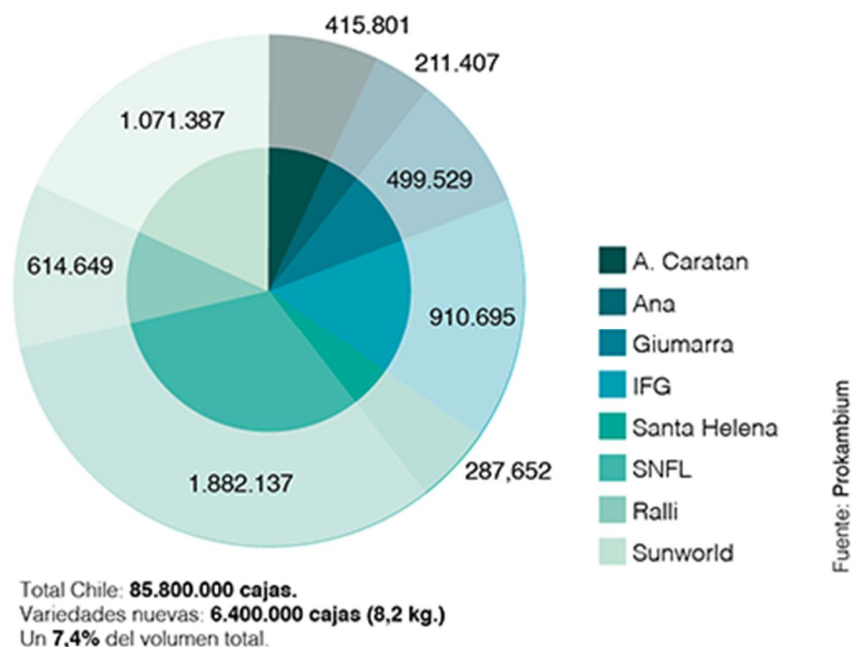


Gráfico 4. Programas varietales 2016-2017 en Chile

## CÓMO SE MUEVEN LOS COMPETIDORES

La producción de uva de mesa en el Perú de hoy es muy diferente a la que se desarrollaba hace 25 años atrás, de manera tímida. Tampoco se parece a la del año 2000, con producciones que apenas llegaban a las 560.000 cajas, ya que hoy son más de 31 millones de cajas. “Debido a eso es que el panorama de precios ya no es el mismo. Tras haber bailado con la ‘niña bonita’ durante varios años, hoy a Perú le toca bailar con la ‘fea’, y seguirá así porque los precios continuarán descendiendo”, vaticina el experto.

Será así porque la fruta peruana seguirá compitiendo en los mismos mercados con la fruta chilena, californiana o sudafricana. Ese hecho ha sido decisivo para que los empresarios

agrícolas hayan decidido emprender un recambio varietal en sus campos. Un recambio que ha sido más rápido que en otros países porque las condiciones para realizar la cuarentena en Perú son más fáciles que en países como Chile, por ejemplo.

Eso ha llevado a que en el país ya haya un 10,5% de variedades nuevas en los campos. Y todo hace presumir que eso seguirá aumentando. Pero, ¿qué ocurrirá cuando Perú replante a una tasa de 1.000 ha/año? “Haciendo un cálculo sencillo, si Perú tiene una tasa de recambio de 1.000 ha al año y si de esas variedades ‘seedless’ se producen 3.000 cajas/ha, en 2020 Perú podría estar produciendo 20 millones de cajas de uvas ‘seedless’, que para 2024 serían 30 millones de cajas”, pronostica el especialista.

Si se tiene en cuenta que Perú empieza en la semana 38 y llega a semana 11, ya se ha visto cómo han ido disminuyendo los envíos de Red Globe y han aumentado los de uvas rojas y blancas ‘seedless’. Eso, según Giancáspero, producirá una competencia interna, tal como ha ocurrido en EE UU con los productores de Anaheim y Fresno, e incluso en Chile, donde Copiapó se está transformando en un productor de variedades tardías. “En Piura se están plantando variedades de largo aliento que les pegarán fuerte a la Flame que se produce en Ica. Además, ya hemos visto que los compradores están dejando de lado a Flame, porque no les gusta a los consumidores. Entonces, repito, este es un cambio que también viene del lado de los consumidores, ya que son ellos los que no quieren ciertas variedades”, subraya.



### ITALIA, EL USO DEL FRÍO ALARGARÁ LA CAMPAÑA

Tradicionalmente la uva italiana solo llegaba a los mercados hasta el mes de octubre. Luego era el turno de la uva de otros países. Y todo pasaba por condiciones de frío. Si bien la UE dio en su momento subvenciones para la instalación de plantas de frío, estas fueron construidas, pero también abandonadas, sencillamente porque los italianos cosechaban de acuerdo a la demanda de los supermercados cada semana.

Pero eso está cambiando. Los productores italianos están empezando a enfriar la fruta. “Es decir, los italianos llegarán a los mercados con uva tardía, producida bajo plástico”, precisa Giancáspero. Italia es un gran productor de uva de mesa. En 53.800 ha producen cada campaña una media de 137 millones de cajas, de las cuales al menos 80 millones se consumen en el mercado local y el resto la exportan a otros países de la UE.

Además, en Italia también se ha iniciado un recambio varietal. Si en 2005 la mayoría de la producción italiana se concentraba en variedades con semilla, en 2014 ya se estaba

produciendo un cambio. “En Italia están todos los programas varietales y mi pronóstico es que pasará allí lo mismo que pasó en California, es decir, la producción será más tardía, hecho que golpeará a Brasil, Sudáfrica, Namibia y Perú”, vaticina el asesor.

## Déficit en investigación

“Hay un **déficit de investigación** y los errores que han cometido las compañías por vender variedades en forma acelerada lo paga el agricultor. Otro punto importante son los **reinjertos puente**, ya que todos los productores quieren aprovechar el **sistema radicular**, pero no sabemos que hace **Flame** o **Red Globe** sobre una variedad blanca o una variedad con más sabor. De otro modo, los **test block** han sido una herramienta clave para ver cómo se comporta una variedad en determinada condición productiva, pero eso hay que complementarlo con seguimientos en **mercados lejanos**.

## También ha habido fallos

Hay y ha habido muchas variedades nuevas. Muchas han sido exitosas y muchas, que por uno u otro motivo, se han quedado en el camino. Algunas de ellas han sido: **Regall**, **King Hussein**, **Centennial seedless**, **Sugraone** y **Flame**(zonas frías) y **Fantasy**.

## SUDÁFRICA E INDIA, MÁS COMPETENCIA

En las 16.000 ha de uva de mesa que hay hoy en día en Sudáfrica el panorama es el mismo que otros países productores: independientemente si son verdes, rojas o negras, las variedades con semilla van a la baja. Existe un recambio varietal y los productores sudafricanos están optando por las variedades ‘seedless’ de los diferentes programas de mejoramiento genético e incluso tienen una gran cantidad de variedades propias, aunque no han sido muy exitosas. Es un país que abrió el mercado de las ‘seedless’ en el Lejano Oriente y están llegando allí, al igual que Chile y Perú.

El caso de India también sorprende. Es un país que tiene costos productivos mucho menores a los de Perú y Chile y su uva está llegando al Reino Unido, donde es bien recibida. De hecho, la pasada campaña los productores indios colocaron 8.612 contenedores (2.400 cajas de 5 kg en cada uno de ellos) entre la semana 1 y 18. “En ese mismo periodo en el que Perú sale con fruta amarilla. Chile decidió no salir este año con fruta amarilla porque había fruta india de muy buena calidad”, apunta Giancáspero.





Particularidades de algunas nuevas variedades

## MÉXICO, UNA NUEVA ZONA PRODUCTIVA GOLPEARÁ A CHILE

Los productores mexicanos descubrieron una nueva zona productora en Jalisco, que posee características similares a Piura, donde hacen doble poda y la pasada campaña los productores cosecharon una variedad como Ivory el 10 de abril. “¿A quién le pega eso? A la fruta de guarda chilena. Hay problemas de narcotráfico, pero aún así hay campos de 250 ha. Suponíamos que solo Piura estaba modificando el escenario mundial de la uva de mesa, pero hay otros actores que están modificándolo también”, remarca.

## CHILE, EL GRAN SALTO SERÁ EN 2018

Este año, por todos los problemas climáticos, la producción chilena se redujo a los 85 millones de cajas. De esas, el gráfico 4 muestra que la pasada campaña se exportaron 6,4 millones de cajas de nuevas variedades.

“El gran salto de Chile se verá a partir de 2018, ya que las últimas tres campañas se han reinjertado aproximadamente entre 3.500 y 4.000 ha. Se calcula que entre 2017 y 2018 entran en producción 12.000 ha de variedades nuevas. Los viveros tienen vendido todo su stock de plantas hasta noviembre de 2018 y solo se trata de variedades nuevas. En Chile no se planta más porque no hay más yemas y este año tampoco hubo suficientes patrones. Por lo tanto, lo que se viene en Chile es un cambio extremadamente acelerado”, explica Giancáspero. Todo ello lleva a pronosticar que la fruta de guarda chilena ya no será Thompson de 18 o 19 mm, sino variedades nuevas, que serán frutas extremadamente crocante. Es lo que quieren los supermercados. Es lo que quieren los consumidores. Y si eso es lo que quieren, la industria debe dárselo.