

JULIO 2021

ANUARIO UVA DE MESA 2020 - 2021

Variedades protegidas llegan al 50% de la oferta general de Uva de Mesa del Hemisferio Sur

Fotografía gentileza de Martín Silva
Asesor Producción Uva de Mesa
Foto tomada en Junio 2021
Peralillo, Región de O'Higgins, Chile
Variedad Crimson

PRODUCIDO Y EDITADO POR

iQonsulting

ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN
FRUTÍCOLA DE CHILE
PROPORCIONADAS POR

ASOEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE FRUTAS DE CHILE S.A.
"Juntos, nuestra fruta vale más"

85
1935 - 2020

PATROCINADO POR



MEDIA PARTNER



ÍNDICE

Acerca de este Anuario y Autores.....	3
Introducción.....	4
Columna. Presidenta Uvanova.....	6
1. Exportaciones del Hemisferio Sur y otros países Relevantes	8
1.1 Exportaciones totales	10
1.2 Exportaciones semanales Temporada 2020-2021	11
1.3 Exportaciones según mercado de destino	12
2. Exportaciones del Hemisferio Sur Foco en Variedades.....	14
2.1 Dinámica de exportaciones semanales	15
2.2 Exportaciones de variedades protegidas (nuevas)	17
2.3 Exportación del HS (Chile, Perú, Sudáfrica) por mercado	19
3. Análisis de los mercados Temporada 2020-2021.....	21
3.1 Estados Unidos.	22
3.2 Europa Continente	31
3.3 China/Hong Kong	36
4. Conclusiones.....	41



**La nueva dupla
del mercado
para Chanco Blanco**



SIVANTO[®]
prime

MOVENTO[®]
100 SC

IMPULSO Bayer / Compra productos Bayer y acumula puntos en www.impulsobayer.cl

Acerca de este Anuario y Autores

Limitación de responsabilidad

Todos los derechos de esta publicación son reservados. Ninguna parte puede ser reproducida o almacenada en ningún medio, sin el consentimiento escrito de iQonsulting.

Las opiniones vertidas en esta publicación, corresponden a una guía para productores, exportadores y otros actores de la industria y no constituyen recomendación alguna para abordar los mercados. Por ello, iQonsulting no tiene responsabilidad en los resultados de empresas que tomen decisiones comerciales basadas en este análisis.

Tipo de precios mencionados en esta publicación:

- **Mayorista.** En este Anuario, corresponde al precio de venta en la feria mayorista de Jiangnan en Guangzhou, muy importante en China. A este valor se debe descontar la comisión de venta del mayorista y se llega al precio nivel importador.
- **FOT (Free On Truck).** Precio a nivel importador. En este anuario, es el precio de los otros mercados sin incluir China. A este valor se descuentan los pagos que se deben realizar en destino y la comisión del importador y se tiene el precio CIF.

Auspicios

Si quiere participar como auspiciador de las próximas ediciones de los anuarios de mercado de iQonsulting, contactar a anuarios@iqonsulting.com

Envío de comentarios y preguntas

En caso de que al momento de la lectura tenga algún comentario, sugerencia o pregunta, puede enviarnos un mensaje al mail de abajo o dejarlo en las redes. Este será respondido a la brevedad.



anuarios@iqonsulting.com [iQonsulting](#) [@iQonsulting](#) [@iQonsulting](#)

Autores

- **Isabel Quiroz.** Directora Ejecutiva de iQonsulting. Participó en el análisis y la Dirección General del Anuario
Email: isabel@iqonsulting.com
- **Tomás Chiieyssa.** Encargado de sistemas de iQonsulting, fue responsable de ordenamiento de la información, confección de gráficos y tablas
Email: tchieyssa@iqonsulting.com
- **Daniela Alfaro.** Encargada de alimentar y mantener las bases de datos, participó en la revisión de la información.
Email: daniela@iqonsulting.com
- **Gustavo Díaz.** Gerente de iQonsulting. Participó en el análisis y revisión de escritos
Email: lgdiazr@iqonsulting.com

Diseño Gráfico: Patricia Prat

Julio 2021

Introducción de Isabel Quiroz. Directora de iQonsulting

La renovación de la oferta de uva de mesa en todos los países productores de esta especie es ya una realidad. La oferta del Hemisferio Sur en la última temporada 2020-2021, se compuso de un 50% de variedades con patente (nuevas) y el otro 50% de variedades tradicionales libres. Más allá del avance en la genética, las mejoras en los sistemas de producción y la tecnología de protección del cultivo han contribuido a la renovación del negocio en forma integral.

La realidad hoy de la uva de mesa, es completamente distinta a la situación hace 10, 20 o 30 años atrás. Actualmente la uva de mesa está disponible en forma abundante todo el año en los mercados internacionales con precios competitivos, poniendo presión a los productores y exportadores por mejorar rendimientos y calidad de fruta para darle sustentabilidad al negocio. Es por ello que hemos querido destacar en la portada de este Anuario, al “parronal”. Este sistema de conducción que ha sido ampliamente usado en Chile y Perú pero que ya se encuentra en el otoño de su uso. En los próximos años serán otros los sistemas y otras variedades que dominarán el paisaje de todos los países productores y un adelanto de ello se entrega en las portadas de los capítulos interiores.

Los cambios en los sistemas productivos han duplicado los rendimientos en solo 15 años pero también han aumentado los costos de inversión y operación de los huertos, necesario para mantener la competitividad. Esto, ha llevado a una profesionalización de la industria porque los márgenes por hectárea se han estrechado generando una realidad

competitiva que no permite errores, así los productores se enfrentan a la disyuntiva de mejorar la tecnología de producción y cambiar la genética o bien, salir del negocio. La salida de algunas producciones no rentables, ha sido particularmente despiadada en algunas zonas productoras de Chile. En algunos casos se han reconvertido a la producción de pasas.

Con todo, actualmente la industria a nivel internacional enfrenta una nueva situación de alta exigencia a nivel productivo y comercial, donde las personas se acostumbraron a consumir fruta de alta calidad y óptima condición y no está dispuesta a comprar fruta con limitaciones.

Por lo anterior, llama la atención lo vivido por Chile la temporada recién pasada. Las lluvias de enero, inusualmente intensas y extensas, afectaron gran parte de la zona de producción, desde la región de Valparaíso a la región de O’Higgins. Un desastre climático que afectó de diversas formas según la variedad, con partidura y pudrición inmediata en aquellas que estaban listas para cosecha y pudriciones en diversos grados en las más tardías, aunque éstas soportaron mejor la fuerte lluvia. Mucha fruta se descartó en Chile, pero otros productores optaron por exportar de igual forma, tratando de rescatar algo de lo que ya se había invertido en producción. La esperanza estaba puesta en el reembalaje en destino. Sin embargo, esta alternativa solo fue solución en un mínimo de lotes debido al alto grado de pudrición que se vio al arribo, especialmente de variedades verdes tradicionales. En

suma, en iQonsulting hemos estimado que en torno al 20% de la uva arribada desde fines de febrero en adelante, llegó a los mercados con pudrición en diversos grados, esto es en torno a 7 millones de cajas. En algunos casos sin posibilidad de rescatar parte del producto con reembalaje. Además se dañó el mercado y el precio general bajó en el período de arribos con problemas, afectando a muchos productores. Los mayores problemas se vieron en el mercado de EEUU.

Exportar uva que de antemano se sabe llegará en malas condiciones a destino, no es negocio. La industria mundial enfrenta una competencia altísima y de alta calidad, donde ya no cabe más un intento desesperado por cambiar un resultado que siempre es el mismo y que solo implica ceder espacio de mercado a la competencia y dañar el nombre del origen de esa oferta.

En esta edición se aprecian todos los efectos en precio producto del cambio en los volúmenes y también en la calidad de la oferta y aportamos con una nueva edición de análisis del comportamiento de toda la oferta del Hemisferio Sur y de otras relevantes, con el fin de ayudar a cada empresa en su propio análisis para abordar los mercados en forma más competitiva.

Damos gracias a todos los auspiciadores que permitieron que esta publicación fuera posible y a nuestros patrocinadores Asoex, Fedefruta y Uvanova que respaldan el trabajo y colaboran en la difusión, como también a nuestro *Media Partner*, RedAgricola. Esperamos disfruten su lectura.

Servicios

PUBLICACIONES Reportes personalizados y Anuarios de mercado
ASESORÍAS en información y análisis estratégico de mercado
ESTUDIOS de mercados y proyección y en sustentabilidad

iQconsulting

Contacto
www.iqconsulting.com

Av. Las Condes 7700 of 707-B. Las Condes. Santiago. Chile. Fono *56 2 29424059. info@iqconsulting.com

COLUMNA DE OPINIÓN: “La caja de las cosas pérdidas”

Hace solo un par de años que deje atrás la etapa escolar con mis hijos, hoy ya convertidos en flamantes estudiantes universitarios on line. Parte importante de mi obligación como buena apoderada y madre, era hacerme el tiempo entre cosechas de uvas a principios de marzo, para conseguir el largo listado de útiles y comprar al menos un buzo nuevo del colegio además de varias poleras para recambio. En esta etapa de desarrollo, los jóvenes crecen tan rápido que la ropa del año anterior siempre estaba ajustada o inutilizada.

Existía en el pasillo del patio central un par de grandes cajas de madera, donde los auxiliares recogían diariamente lo que los estudiantes iban dejando tirado u olvidado después de su rutina diaria. Nada me enfurecía mas que tener que bucear en esa caja buscando lo perdido ya que muchas veces no aparecía o lo que era peor, mas de alguna vez me paso que llegaba un compañero de mi hijo con la chaqueta o polera marcada con las iniciales que en marzo había con esmero marcado en cada

prenda. Entonces entendía que siempre hay uno más listo, que se había anticipado a la caja de cosas perdidas y usaba sin complejos ropa ajena, evitando así un reto en casa.

Utilizo esta comparación porque creo que a nuestra querida industria de la uva de mesa le está pasando algo muy similar. Cada año nos preparamos con lo mejor, compramos insumos, los hit del mercado, las prácticas más evolucionadas, con tecnología de avanzada, sacamos cuentas alegres y nos volvemos a repetir “**este es el año** “. Sin embargo, en el transcurso de la temporada por algún motivo, muchas veces fortuito, se nos transforma en un caos, como fue la lluvia de enero pasado. Es ahí donde dejamos botadas nuestras experiencias, nuestro aprendizaje de 90 años cultivando uvas y van a parar a la caja de las cosas pérdidas. Tanto aprendizaje olvidado en sólo seis meses de receso. Nuestra industria crece y avanza cada año y debe usar ropa a la medida, zapatillas cómodas para los grandes desafíos, correr rápido es una obligación, ya que las

exigencias cada vez mas altas así lo ameritan.

Tenemos que volver a nuestras raíces, ser pioneros de esta nueva era incorporando por supuesto genética, tecnología, comunicación, pero lo más importante es entender que a veces reinventarse es rescatar, revisar donde nos hemos equivocado, no cometer los mismos errores. Hay muchas marcas que podemos poner a nuestra ropa y sumar otras etiquetas a nuestra uva como salud, sustentabilidad, equidad, raíces culturales entre otras. Lo que no nos puede pasar es que otro saque de esa caja de los olvidos nuestra ropa y cambie con orgullo la etiqueta.

Carolina Cruz

Presidenta Uvanova





REINGENIERÍA

Promovemos los cambios necesarios en la producción de uva de mesa para incrementar la competitividad y rentabilidad del sector mediante la investigación aplicada al huerto.

WWW.UVANOVA.CL



RESPUESTA

La innovación que promovemos como Asociación de investigación ha permitido lograr buenos resultados y mejorar productividad, calidad y condición en el producto final.

   **UVANOVACHILE**



REENCUENTRO

Creamos instancias de encuentro y cercanía con la comunidad nacional e internacional en torno a la uva de mesa.
¡Pronto nos volveremos a reencontrar!

1. Exportaciones del Hemisferio Sur y otros Países Relevantes

ANUARIO UVA DE MESA 2020-2021

Nueva genética, avanza a paso firme

Fotografía gentileza de Nicolás Díaz
Asesor en "Open Gable"
Variedad Sweet Globe
Enero 2021
Región de O'Higgins. Chile

El encuentro internacional más importante de la fruta fresca chilena



28/29/30 SEPTIEMBRE
CASAPIEDRA

El evento consta de:

- Rueda Internacional de Negocios (30 de septiembre, 100% online)
- Seminarios ordenados temáticamente por especies dictadas por expertos nacionales y extranjeros
- Una feria especializada de productos, servicios e insumos para el sector ya sea a través de stands o plantas libre para exhibición de maquinaria u otros.

Si ofreces productos/servicios para el sector frutícola chileno, tienes que estar aquí.

- Se trata del mayor evento especializado de la industria frutícola chilena
- Más de 20 charlas técnicas, comerciales y de tendencias en cada rubro de la industria (cerezas, uvas de mesa, carozos, pomáceas, temas transversales)
- Medio centenar de compradores de frutas de los principales mercados mundiales (Asia, Europa, Latinoamérica).



RaboFinance



✉ socios@fedefruta.cl

Capítulo 1. Exportaciones del Hemisferio Sur y otros países relevantes

1.1 Exportaciones totales

- El Hemisferio Sur y otros países del Hemisferio Norte que participan en el mercado en períodos similares al Hemisferio Sur (HS), como India y México, alcanzaron un total de 1,9 millones de toneladas en la temporada 2020-2021. levemente superior a la temporada anterior (3%).
- Todos los países presentan tendencia a aumentar su volumen exportado a excepción de Chile e India
- A pesar de la disminución en volumen exportado y en participación de mercado, Chile sigue siendo el principal proveedor de uva de mesa del HS con 536.664 toneladas, 28% de participación
- El segundo proveedor en volumen exportado del HS es Perú con 24%; y el tercer lugar lo ocupa Sudáfrica con 17%. Los otros proveedores son menos relevantes en volumen, pero muy competitivos.

UVA DE MESA, HEMISFERIO SUR E INDIA: EXPORTACIONES TOTALES POR PROVEEDOR Y TEMPORADA (toneladas)

Proveedor	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	%VAR 20/21 vs 19/20	% PART 2020/21	Minigráfico
Chile	732'662	731'775	653'902	606'123	536'664	-11%	28%	
Perú	356'726	275'904	383'757	397'480	465'384	17%	24%	
Sudáfrica	294'518	268'504	267'395	283'674	323'643	14%	17%	
Australia	111'466	113'816	153'557	159'699	154'625	-3%	8%	
Brasil	34'158	43'186	48'041	46'152	56'692	23%	3%	
Argentina	4'207	5'974	7'811	4'849	5'538	14%	0%	
India	190'226	164'058	218'753	153'226	149'403	-2%	8%	
México	195'931	146'830	219'499	227'622	231'132	2%	12%	
TOTAL	1'919'894	1'750'048	1'952'716	1'878'825	1'923'082	2%		
TOTAL H. SUR	1'533'737	1'439'160	1'514'463	1'497'977	1'542'546	3%		

Chile*: Temporada 2020/21 considera volúmenes hasta la semana 26
 Datos 2020/21 de Australia, Brasil, India y México hasta Mayo del 2021

- Peak de volúmenes
- Mínimo de volúmenes

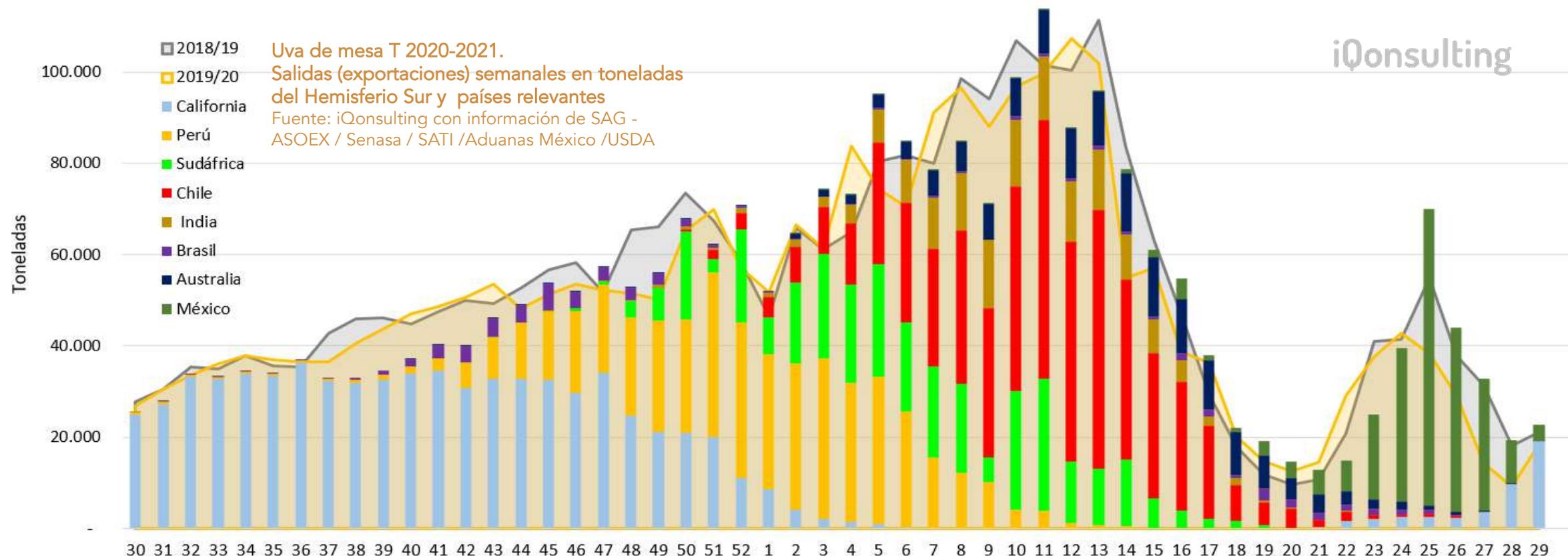
Uva de mesa. Exportación en toneladas del Hemisferio Sur y países relevantes

Fuente: iQonsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México / USDA / Trademap

Capítulo 1. Exportaciones del Hemisferio Sur y otros países relevantes

1.2 Exportaciones semanales Temporada 2020-2021

- El gráfico muestra las salidas semanales (exportaciones) desde los puertos de cada proveedor. Las salidas del HS se inician tímidamente en la semana 30/31. principio de agosto y se extiende hasta junio-julio, periodo en que es muy relevante la oferta de México
- Al inicio de la temporada, la gran competencia del Hemisferio Norte es de EEUU (se han agregado al gráfico los despachos semanales de este proveedor a su mercado local más la exportación –barras celeste-). En Europa es la oferta de Italia y España la que domina los meses de mayo a octubre.
- El período de mayor oferta ocurre entre febrero fines de marzo, coincidente con la mayor oferta de Chile y secundariamente la de Sudáfrica.



Capítulo 1. Exportaciones del Hemisferio Sur y otros países relevantes

1.3 Exportaciones según mercado de destino

- Norteamérica permanece como el mercado que recibe el mayor volumen de exportaciones del HS y México, participa con un 39%, le sigue Europa continente, que absorbió un 25% y China en tercer lugar que recibió el 11 % de las exportaciones del HS, India y México.
- Europa, lo compone una diversidad de países, a diferencia de Norteamérica, compuesto sólo por 3 grandes países, ello implica una mayor gestión en la venta y mayor diversidad de gustos que abastecer. Asimismo China, un solo país, absorbe el 11% del volumen Exportado por el HS, India y México.
- Reino Unido (RU o UK), aunque es parte de Europa, normalmente es considerado aparte, por sus regulaciones distintas y características de mercado, hoy con mayor razón al estar fuera de la UE, aunque no todos los países que componen Europa están en la UE y tienen monedas distintas. RU ó UK, recibe el 7% del total exportado por el HS + India + México.
- El resto de los países / mercados son menos relevantes en su volumen de importación, no por ello menos importantes.
- Un aspecto que llama la atención es la tendencia en la importación de uva de mesa del HS + India y México, en cada mercado. Así mientras sólo 3 mercados muestran alzas en sus importaciones, Norteamérica, Europa Continente y otros países de Asia, el resto de los grandes mercados muestra disminución en los volúmenes de uva de mesa importados en los últimos años, como RU, China, Corea del Sur, Latinoamérica y Medio oriente. No obstante, el alza de los mercados más relevantes, compensó e incluso permitió un incremento cercano a las 50.000 toneladas en la última temporada respecto de la anterior.

Mercado	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	Dif. % 20/21 vs 19/20	Participación 20/21 (%)	Minigráfico
Norteamérica	676.079	614.761	685.839	721.180	745.358	3%	39%	
Europa CT	443.931	438.608	474.882	417.980	478.166	14%	25%	
Reino Unido	137.125	134.823	142.584	146.087	136.707	-6%	7%	
China/HK	233.899	230.252	265.502	261.418	219.036	-16%	11%	
Corea del Sur	41.358	39.773	53.609	42.331	36.779	-13%	2%	
Otros Asia	163.457	130.930	165.083	130.049	169.119	30%	9%	
Latinoamérica	99.755	96.085	94.348	88.872	88.164	-1%	5%	
Medio Oriente	68.827	50.695	67.148	58.110	34.592	-40%	2%	
Otros destinos	55.462	14.122	3.720	12.797	15.160	18%	1%	
Total	1.919.894	1.750.048	1.952.716	1.878.825	1.923.082			

Uva de mesa. Resumen de Importaciones desde el Hemisferio Sur, México e India según mercado en toneladas

Fuente: iQonsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México / USDA / Trademap

- Peak de volúmenes
- Mínimo de volúmenes



COMPROMETIDOS CON
LA SUSTENTABILIDAD

LA TECNOLOGÍA DE LA NATURALEZA, AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA



AGROQ-TRAL
Protegiendo y estimulando la vida

**PRODUCTOS Y SERVICIOS
BIOTECNOLÓGICOS**

CONTACTO: COMERCIAL@AQT.CL
FONO: +56 9 7976 2095 / +56 9 42472555
WWW.AQT.CL



CONTROLADORES BIOLÓGICOS - MIP

**MANEJO INTEGRADO DE
PLAGAS Y CONTROLADORES
BIOLÓGICOS**

CONTACTO: LCAMELIO@BIOFUTURO.CL
FONO: +56 9 8129 3541 / +56 9 74997503
FACEBOOK: BIOFUTURO LTDA.
INSTAGRAM: BIOFUTURO_CHILE
WWW.BIOFUTURO.CL

2. Exportaciones del Hemisferio Sur, Foco en Variedades

ANUARIO UVA DE MESA 2020-2021

Open Gable en todo su esplendor

Fotografía gentileza de Nicolás Díaz
Asesor en "Open Gable"
Variedad Sweet Globe
Enero 2021
Región de O'Higgins. Chile

Capítulo 2. Exportaciones del Hemisferio Sur. Foco en Variedades

2.1 Dinámica de exportaciones semanales

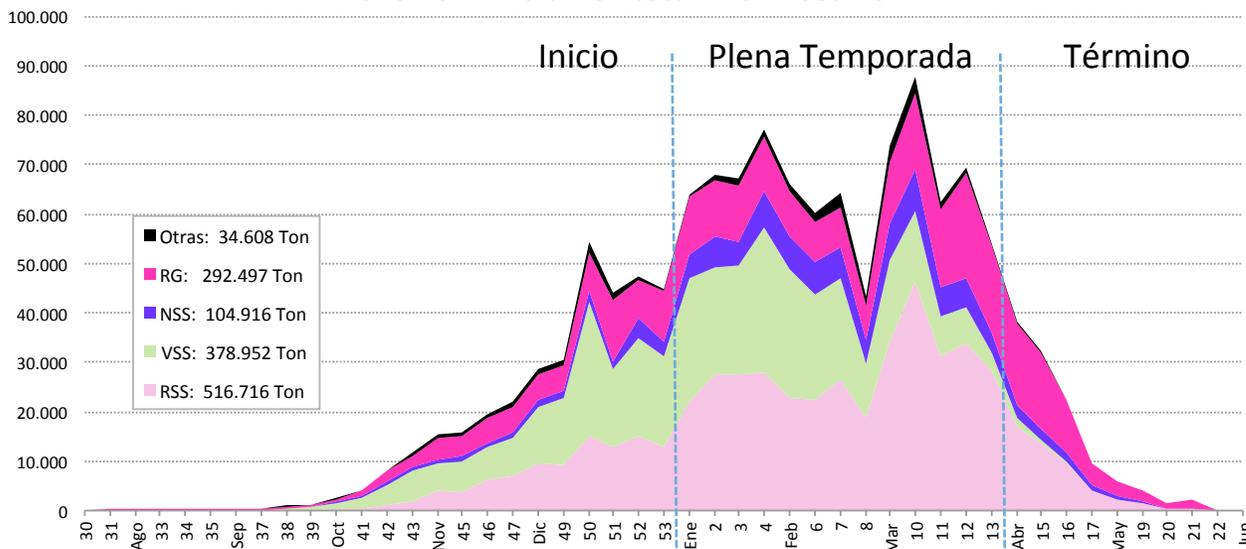
La temporada de uva de mesa del HS se extiende entre Octubre y Mayo. Antes de Octubre se registran salidas muy bajas y corresponden a remanentes de la temporada anterior o algunas salidas anticipadas de producción del norte de Perú.

El gráfico muestra las salidas agregadas del HS por grupo de variedades, en este caso considera las exportaciones de Perú, Chile y Sudáfrica. Estos 3

países alcanzaron una oferta total de 1,3 millones de toneladas, un 3% más que la temporada anterior (Australia aportó 154.625 toneladas más en 2020-2021).

La plena temporada se extiende entre los meses de enero y marzo y está marcada por volúmenes de salida agregados, superiores a las 60.000 toneladas semanales.

Uva de Mesa HS. Salidas semanales según grupo de variedad T 2020-2021. Volumen total: 1.327.689 Ton



Para cada etapa de la uva, una solución.

INSECTICIDAS

Entrust®

Qalcova™ active

Delegate®

Jemvelva™ active

Success® 48

Qalcova™ active

Closer®

Isoclast™ active

Racimos protegidos con tecnologías de alta eficacia en el control de plagas.

El portafolio de insecticidas de Corteva en vid, ofrece amplias tolerancias, cortas carencias y etiquetas banda verde.

Además, Entrust® cuenta con **certificación orgánica**, permitiendo llegar a los principales mercados de exportación.

Capítulo 2. Exportaciones del Hemisferio Sur. Foco en Variedades

2.1 Dinámica de exportaciones semanales. *Continuación*

El gráfico muestra las salidas semanales por grupo de variedad, pero en este caso, los volúmenes no se han agregado mostrando los peaks de cada grupo de variedades. Sin duda, el grupo de rojas sin semilla logra las mayores salidas semanales en marzo, alcanzando hasta 45.000 toneladas de envíos en una sola semana.

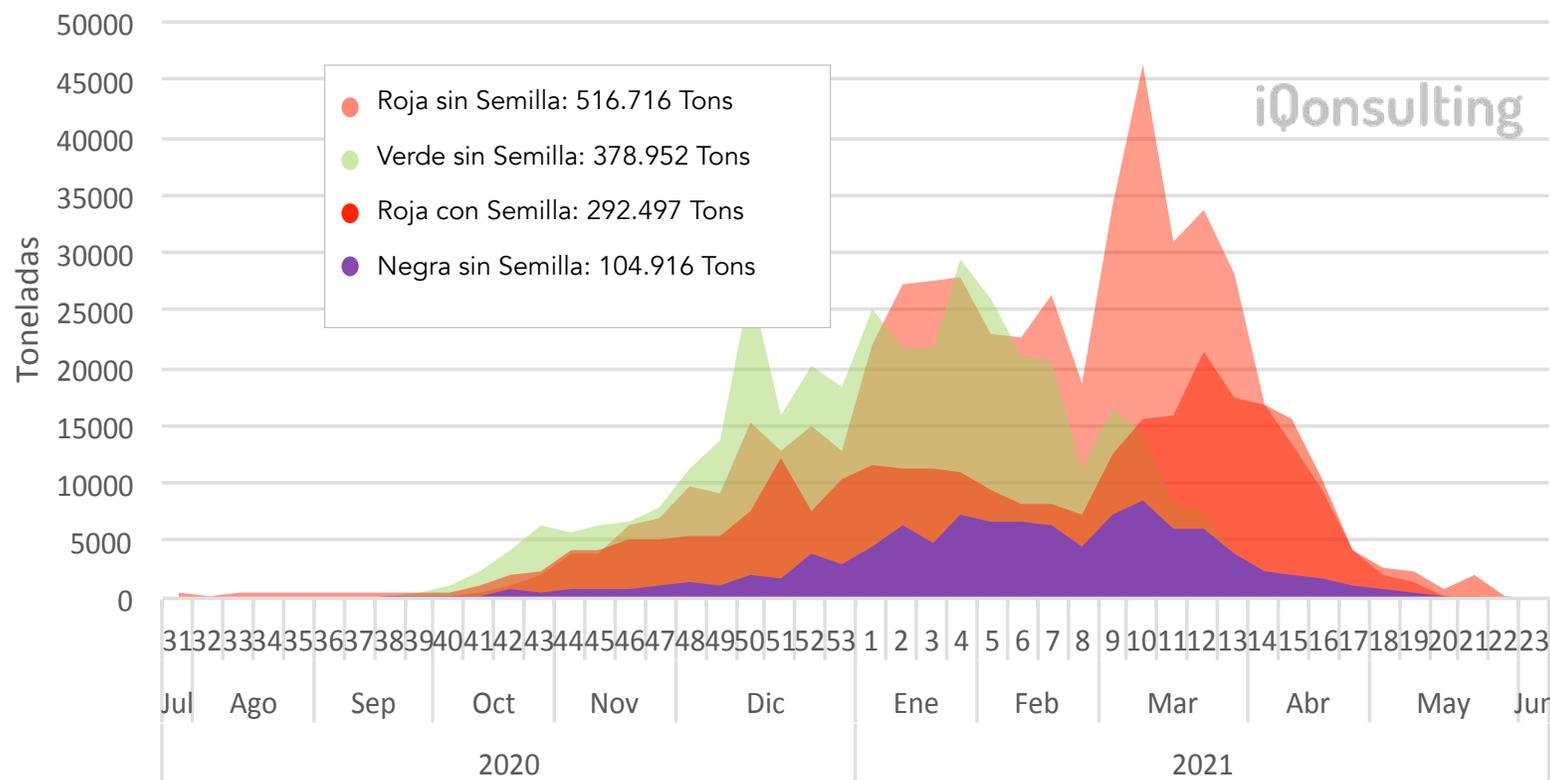
El principal grupo de variedades de uva de mesa son las rojas sin semillas, ello no se debe a una elección mirando las preferencias de los

consumidores, si no a una mayor disponibilidad de variedades bien adaptadas entre nuevas y tradicionales libres, destacando Crimson, variedad libre y muy importante en la producción de Australia y Chile.

Las verdes sin semilla son el segundo grupo en importancia y fue el de mayor participación antes de la aparición de Crimson, sin embargo las nuevas alternativas verdes con royalty están dando nueva vida a este grupo y es probable que siga avanzando en participación.

Las rojas con semilla son el tercer grupo en importancia representado exclusivamente por Red Globe. Esta variedad fue la base de las exportaciones a China no solo de la oferta del HS, también de EEUU. Actualmente el mercado Chino y otros mercados secundarios de esta variedad han perdido interés y por ello está bajando su participación a favor de la oferta sin semilla. Lo más probable es que se quede en una situación de nicho en todos los mercados.

Finalmente, el grupo de negras sin semilla es el de menor participación y esto ha sido así, desde antes de la aparición de las variedades nuevas, sin embargo es importante para mantener la trilogía de colores en los anaqueles que según expertos en retail, la muestra de los 3 colores atrae más a los consumidores y estimula la compra de uva en general.



Uva de mesa. Salidas semanales del Hemisferio Sur (Chile – Perú – Sudáfrica) según grupo de variedades. Fuente:

iQconsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI

Capítulo 2. Exportaciones del Hemisferio Sur. Foco en Variedades 2.2 Exportaciones de variedades protegidas (nuevas)

Desde hace poco más de 15 años (inicios del 2000) las variedades nuevas de uva de mesa comenzaron a hacer su aparición y hoy son indispensables en la oferta de cualquier país exportador y en las estanterías de los supermercados de todo el mundo. Las nuevas variedades han aportado al productor mayor rendimiento y calidad (calibre), pero también alternativas diferentes que han pasado a ser nuevos nichos de mercado, entre ellas destaca Cotton Candy® y Sweet Sapphire®

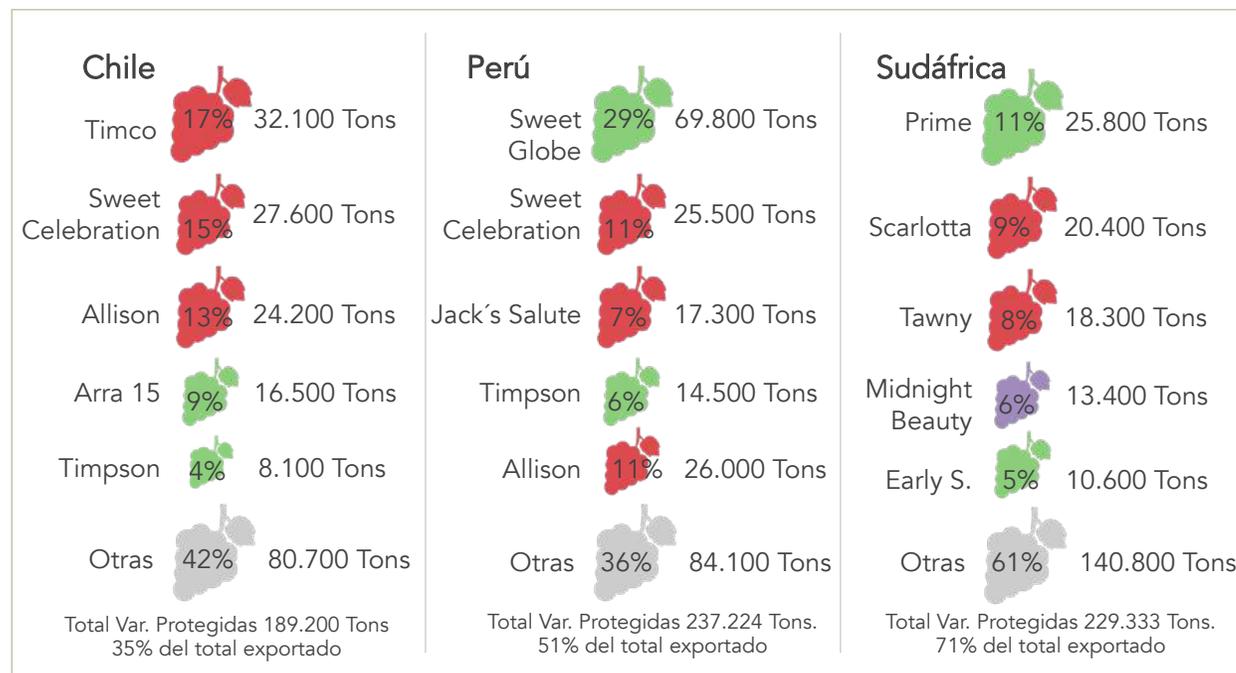
El avance de las variedades protegidas en la oferta del HS es evidente, en la última temporada, la participación de las variedades con royalty lograron una participación del 50% correspondiente al volumen

exportado por Chile, Perú y Sudáfrica. Esto fue un total de 653.786 toneladas.

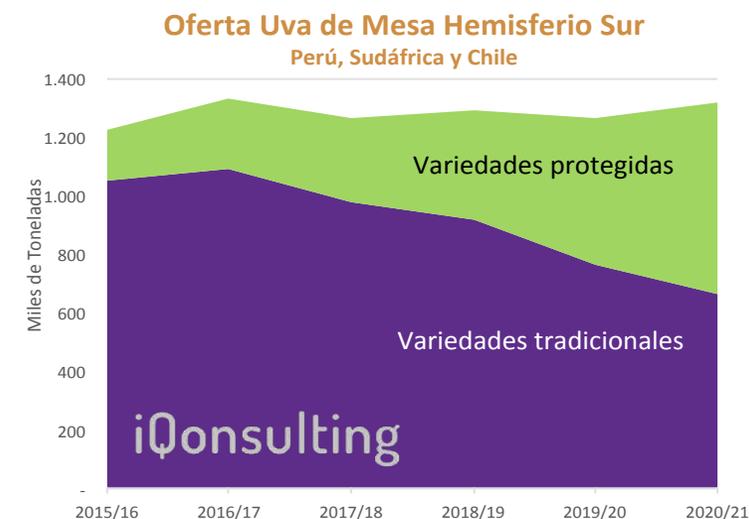
Sin embargo, el avance de las variedades protegidas es distinto en cada país, Sudáfrica es el que tiene mayor avance con el 71% del total de sus exportaciones la temporada pasada 2020-2021; le sigue Perú con el 51% y Chile es el que menos desarrollo exhibe con 31% de su oferta de variedades protegidas (nuevas).

El avance de estas variedades seguirá, no solo por la mayor dificultad de lograr altos rendimientos de las variedades tradicionales, y que en un negocio commodity es un factor clave para sostenerlo en tiempo, si

no también, porque los compradores de las cadenas de supermercado prefieren manejar variedades “nuevas” de mejor vida de post cosecha. Aun así, muchos creen que algunas variedades como Crimson tiene especio para mantenerse en el mercado y Thompson Seedless, la tradicional verde sin semilla se va a transformar en una variedad de nicho. Por otra parte, el negocio de las variedades nuevas, es también rentable para los grupos de genética y seguirán avanzando en la búsqueda de nuevas soluciones, ya no solo para satisfacer a exigentes consumidores, ahora en el avance de características que sean mas amigables con el medio ambiente, entre ellas, variedades más eficientes en el uso del agua y de mayor resistencia a condiciones climáticas, de suelo o más resistentes a enfermedades y plagas.



Uva de mesa. Exportación de las principales variedades protegidas según origen y participación. Temporada 2020/21.
Fuente: iQonsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI



Capítulo 2. Exportaciones del Hemisferio Sur. Foco en Variedades 2.2 Exportaciones de variedades protegidas (nuevas). Continuación

En la tabla de esta página se han detallado las 10 variedades nuevas más exportadas e introducidas en la producción y exportación de los tres proveedores del HS. Se señala el nombre de variedad asignado por la casa genética que la produjo, y el nombre comercial por el cual es conocida la variedad.

En Chile, el programa genético que aporta más volumen es "Sheehan Genetics" con el 34% de las exportaciones de variedades nuevas en la última temporada 2020-2021, seguido por IFG; ARRA y Sun-

World., con 21,3%; 11,8% y 6,1% respectivamente. Estos 3 programas vienen de EEUU. En Perú también son los mismos programas que aportan el mayor volumen en las exportaciones de variedades nuevas actualmente, sin embargo el más importante es IFG (International Fruit Genetics) que aporta poco más del 50% del volumen, le sigue Sheehan genetics, Sun-world y Arra con 25,9%; 5,8% y 2,7% respectivamente.

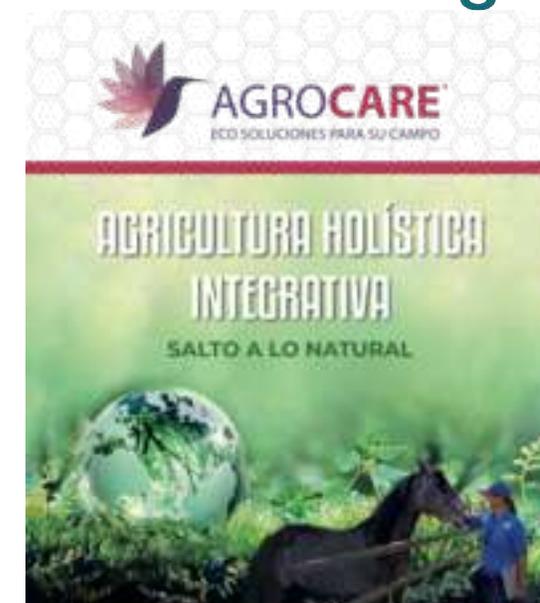
Un caso distinto se aprecia en Sudáfrica, donde las variedades de Sun-Wold aportan la mayor proporción

de variedades nuevas con un 31,2%. En segundo lugar y en igualdad de aporte se encuentran IFG y Volcany Center con 11,3% y 11,2% respectivamente. Así también entre las 10 primeras variedades exportadas se encuentra Tawny Seedless, una variedad roja temprana, de un programa local "Lombardi genetics" y que ha reemplazado a Flame Seedless en la oferta de Sudáfrica. Tawny Seedless aporta el 8% del total exportado de variedades nuevas de este país. Entre las 10 primeras variedades nuevas exportadas de Sudáfrica, no se encuentran las de Sheehan Genetics.

Principales variedades protegidas exportadas por Chile Perú y Sudáfrica

Chile	2020/21 Toneladas	Millones de cajas	Perú	2020/21 Toneladas	Millones de cajas	Sudáfrica	2020/21 Toneladas	Millones de cajas
SHEEGENE 13 - TIMCO	32'072	3.9	IFG 10 - SWEET GLOBE	69'793	8.5	VOLCANI 125-PRIME	25'796	3.1
IFG 3 - SWEET CELEBRATION	27'643	3.4	SHEEGENE 20 - ALLISON	26'097	3.2	SUGRA19 - SCARLOTTA	20'394	2.5
SHEEGENE 20 - ALLISON	24'157	2.9	IFG 3 - SWEET CELEBRATION	25'635	3.1	LOMBARDI G. - TAWNY SEEDLESS	18'239	2.2
ARRA15 - SWEETIES	16'488	2.0	IFG 9 - JACKS SALUTE	17'331	2.1	SUGRA13 - MIDNIGHT BEAUTY	13'376	1.6
SHEEGENE 2 - TIMPSON	8'037	1.0	SHEEGENE 2 - TIMPSON	14'494	1.8	SUGRA35 - AUTUMN CRISP	13'300	1.6
IFG 10 - SWEET GLOBE	7'663	0.9	SUGRA35 - AUTUMN CRISP	13'732	1.7	SUGRA35 - AUTUMN CRISP	13'732	1.7
SUGRA19 - SCARLOTTA	6'961	0.8	SHEEGENE 21 - IVORY	12'831	1.6	IFG 3 - SWEET CELEBRATION	13'144	1.6
ARRA29 - PASSION FIRE	5'766	0.7	SHEEGENE 13 - TIMCO	8'069	1.0	IFG 10 - SWEET GLOBE	12'788	1.6
IFG 16 - SWEET FAVORS	4'961	0.6	IFG 11 - SUGARCRISP	7'909	1.0	MIXTAS NUEVAS	11'774	1.4
SUGRA16 - SABLE	4'565	0.6	ARRA15 - SWEETIES	6'458	0.8	SUGRA16 - SABLE	10'858	1.3
Otras	50'872	6.2	Otras (top 10)	34'876	4.3	Otras (top 10)	75'931	9.3
Total protegidas	189'183	23.1	Total protegidas	237'224	28.9	Total protegidas	229'334	28.0
Total Chile	534'110	65.1	Total Perú	472'151	57.6	Total Sudáfrica	323'643	39.5
Protegidas %	35%		Protegidas %	50%		Protegidas %	71%	

Fuente: Fuente: iQonsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI



PORTAFOLIO BIOINSUMOS "PLANTAS FELICES"

- ADIESTRAMIENTO AGRÍCOLA
- RVO FEEDBACK CON PLANTAS
- CAPACITACIÓN EQUIPOS NEUROLOGERAZO
- SERVICIO DE DRINKS
- TÉCNICAS DE FERTILIZACIÓN
- MAPAS MULTIESPECTRAL

Capítulo 2. Exportaciones del Hemisferio Sur Foco en Variedades

2.3 Exportación del HS (Chile, Perú, Sudáfrica) por mercado

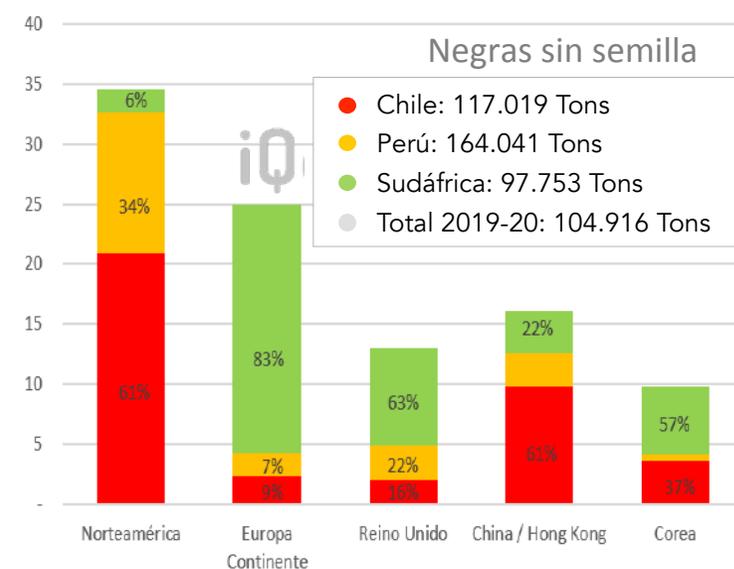
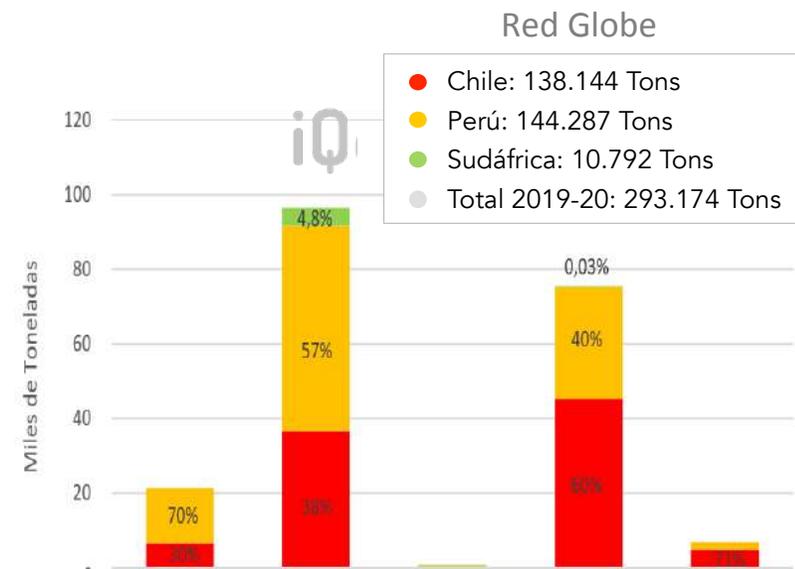
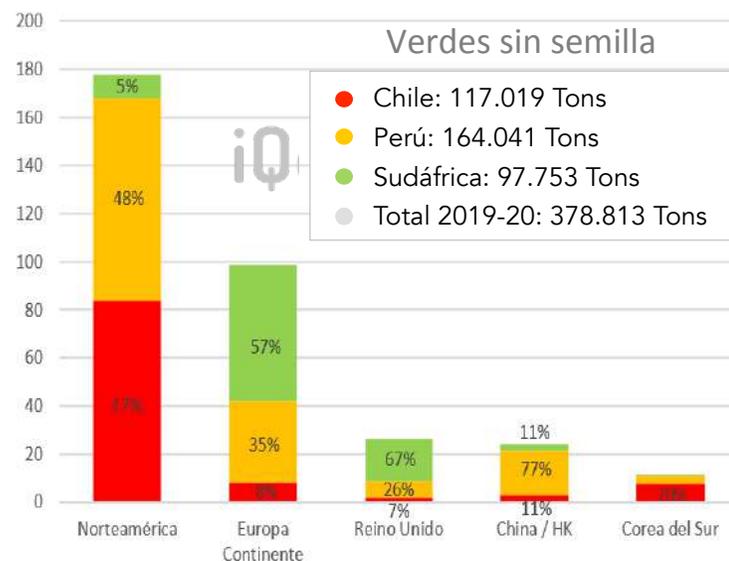
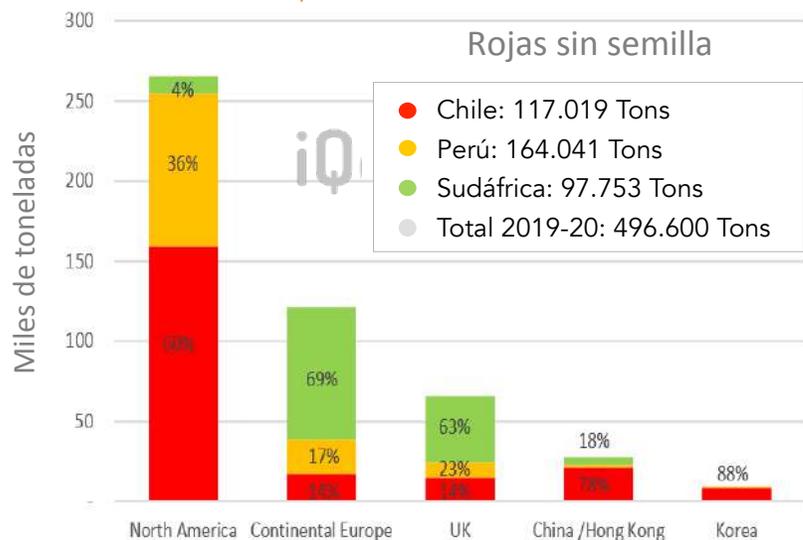
El principal mercado para las variedades sin semillas en la última temporada 2020-2021 fue EEUU, donde Chile dominó la oferta en rojas y negras y Perú dominó en verdes sin semilla. La distribución por mercado es similar en rojas y verdes, sin embargo en negras se aprecia una mayor participación de otros mercados fuera de EEUU.

En Europa Continente y UK, fue Sudáfrica que dominó en todas las categorías de uvas sin semilla. En China y Corea domina Chile en rojas

y negras sin semillas y en verdes domina Perú.

La distribución de mercado en la variedad roja con semilla Red Globe, es muy distinta a las variedades sin semilla, el principal mercado es Europa continente y China/Hong Kong. Los envíos a EEUU son menores comparados con los otros mercados y casi no existen en UK y Corea participa con menos de 10.000 toneladas. Perú domina en EEUU y Europa y Chile en China/HK.

Uva de Mesa. Exportación del Hemisferio Sur (Chile – Perú - Sudáfrica) según mercado de destino y participación de mercado (%). Temporada 2020/21. Fuente: iQonsulting con información de SAG - ASOEX / Senasa / SATI.





GRUPO
DELSANTEK
AGROSISTEMAS SUSTENTABLES

FRUTICULTURA PROTEGIDA

AGROVOLTAICA

HYDROPLUVIAL

RECYCLA

3. Análisis de los Mercados Temporada 2020-2021

ANUARIO UVA DE MESA 2020-2021

Thompson Seedless en Open Gable

Fotografía gentileza de Carolina Cruz
Asesor Producción Uva de mesa
Foto tomada en Enero 2021
Calle Larga, V Región
Variedad Thompson Seedless



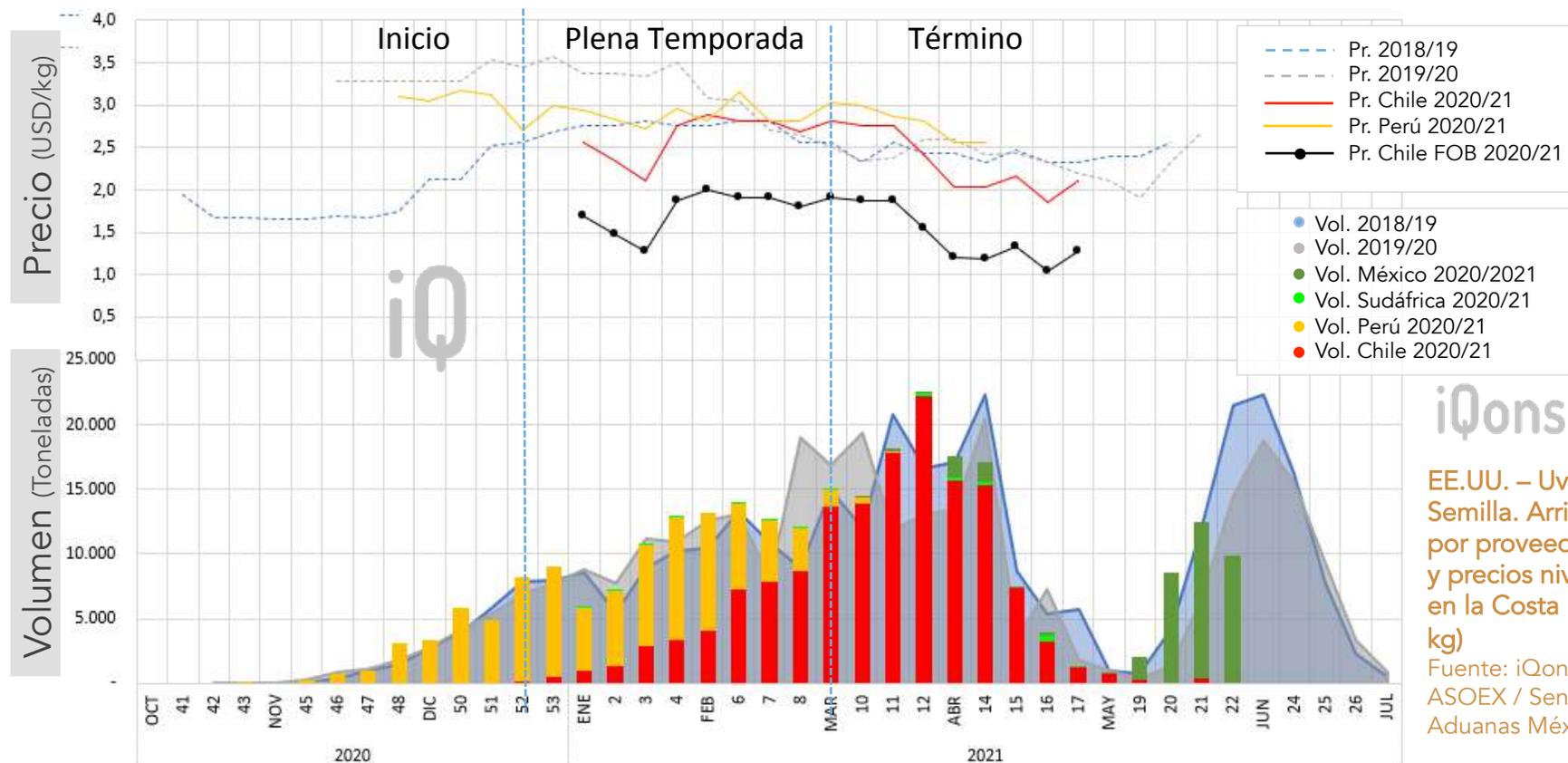
Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.1 Uva Roja sin Semilla

El gráfico de esta página muestra el comportamiento de los precios de la oferta de Perú, Chile y Sudáfrica en EEUU, como también los volúmenes de arribo. Se pueden distinguir los tres periodos, el inicio donde participa Perú y compite solo con la oferta local (no dibujada en el gráfico). El período de plena

temporada, que se extiende entre enero y marzo, donde Perú comparte mercado con Chile y el período de término de temporada, en que los volúmenes de Chile comienzan a bajar, extendiendo sus arribos hasta fines de mayo. Cabe destacar que en los precios se encuentra el precio FOB para el

caso de Chile, que corresponde a un precio calculado con un promedio de costos de exportación y es solo para referencia del FOB potencial a partir del precio de venta a nivel importador.



Desarrolla todo el potencial productivo



iQonsulting

EE.UU. – Uva roja sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Costa Este (USD FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México

Asegura los micronutrientes

La línea Yara Vita™ es el complemento vía foliar para cubrir los requerimientos de tu cultivo y alcanzar toda su potencialidad. Fácil miscibilidad con pesticidas.

YaraVita™

Distribuye:

M&V
MARTINEZ & VALDIVIESO



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.1 Uva Roja sin Semilla. Continuación

Inicio. La temporada del Hemisferio Sur en EEUU comenzó de forma más anticipada y con mayores volúmenes de uvas blancas sin semilla provenientes desde Perú y también desde Brasil.

Por su parte, la oferta local presentó mayor acumulación de fruta en inventarios, a pesar de la menor cosecha y menores exportaciones. Los stocks al 15 de noviembre eran un 5% más altos que en 2019, las rojas sin semilla presentaban un 4% menos y se limpió durante diciembre. Los últimos lotes con calidad muy variables se concentraron en la costa oeste. Diciembre fue el mes de arribos de Perú de rojas sin semilla más consistentes. Chile ingresó hacia fin de mes con Flame Seedless de calibres menores a la oferta peruana y se situaron en precios más bajos.

En enero, inicio de la **plena temporada**, se observó una baja de los volúmenes esperados desde Perú, producto de las huelgas de trabajadores agrícolas. Además, el atraso en las cosechas de Chile y la ausencia de la oferta local

en la costa este, implicó una oferta total menor a la esperada y un mercado ágil con precios similares y superiores a la temporada pasada hasta mediados de marzo. El volumen en oferta se normalizó hacia fines de febrero y en marzo, cuando Chile ingresó con el grueso de su oferta, desde mediados de marzo se evidenciaron problemas de la lluvia de enero en Chile que produjo fruta con menos vida de post cosecha y el precio se ubicó 0,6 USD/Kg menos que la oferta peruana. Cabe destacar que las lluvias tuvieron un gran impacto en la oferta de Chile, aunque afectó en mayor proporción a las variedades verdes sin semilla.

La temporada en EEUU finalizó con un 4% más de oferta que la temporada anterior. Perú con +19% y Sudáfrica con +81%. Chile fue el único que disminuyó sus volúmenes en 4% de rojas sin semillas en este mercado. De las cuales el 65% corresponde a variedades con royalty (nuevas). Los 3 países del HS aumentaron su participación de variedades nuevas en esta categoría.

Roja sin semilla. Exportaciones a EEUU

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	148'851	154'765	-4%
PERU	89'801	75'598	19%
SUDAFRICA	1'834	1'013	81%
Total	240'486	231'376	4%

EEUU. Variedades rojas sin semilla (Nuevas)

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	91'286	81'087	13%
PERU	64'458	50'485	28%
SUDAFRICA	1'738	894	94%
Total	157'482	132'466	19%



Agri
Partners
Group

Consultoría especializada en el desarrollo y gestión de agronegocios en Latinoamérica.

Trabajamos con nuestros socios en nuestras cuatro divisiones de negocio.



Planificación y desarrollo de inversiones



Gestión de operaciones agroindustriales



Asesoría agroindustrial a la medida



Encontramos y desarrollamos el mejor talento

Te ayudamos a conseguir tus objetivos

www.agripartnersgroup.com

contacto@agripartnersgroup.com

[agripartners-group](https://www.linkedin.com/company/agripartners-group)



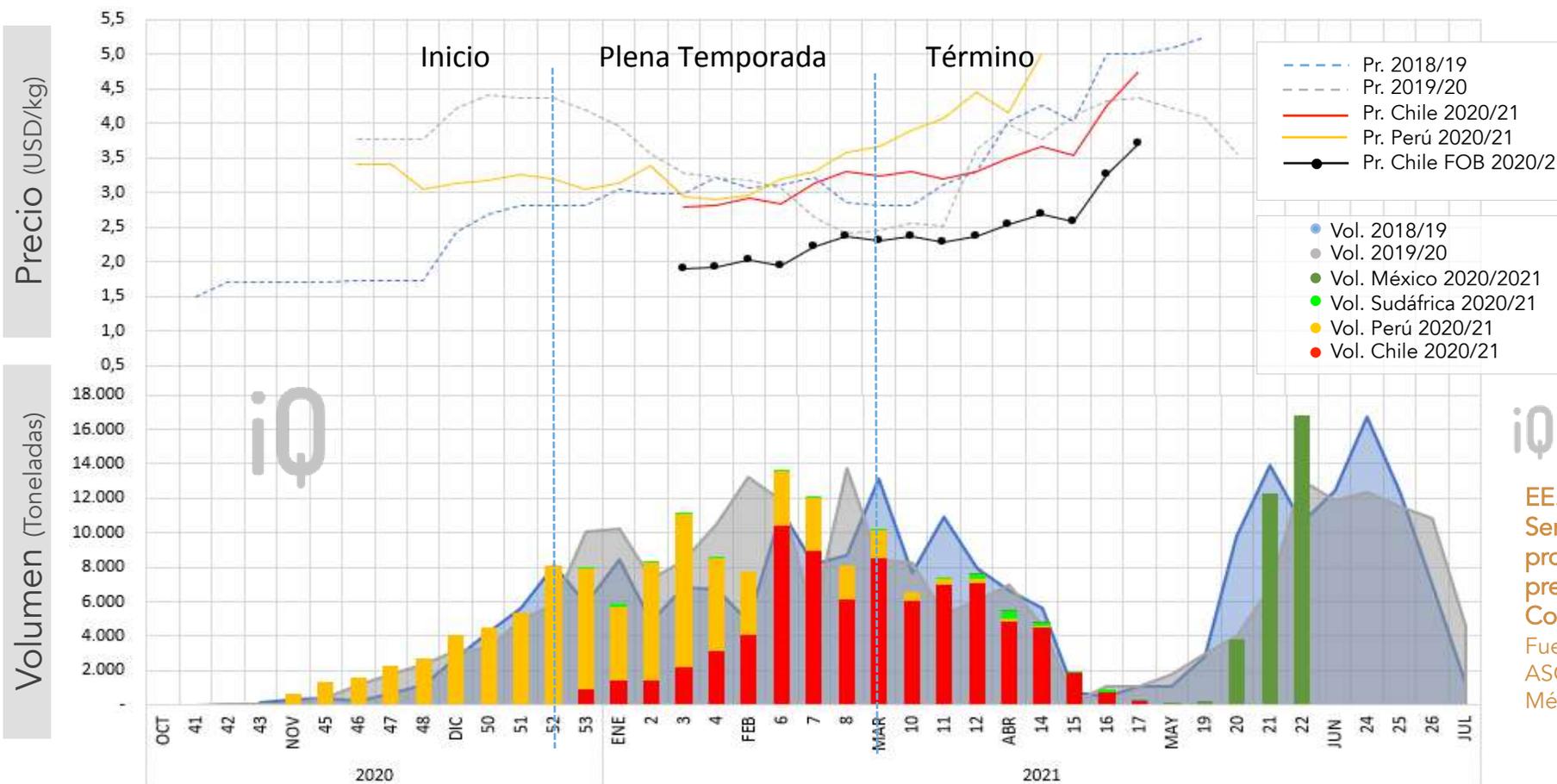
Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.2 Uva Verde sin Semilla

De la misma forma que para las variedades rojas sin semilla en el mercado de EEUU, el gráfico muestra el comportamiento de los precios y volúmenes de arribo del HS y los tres periodos de la temporada, inicio, plena temporada y término. Estos coinciden con

los definidos para la oferta de la uva roja sin semilla, es decir, un inicio que se extiende tímidamente desde fines de octubre y hasta fin de año. La plena temporada donde comparte mercado la oferta de Perú y Chile con grandes volúmenes y el término desde marzo

en adelante, donde domina la oferta de Chile hasta fines de abril. En este caso el fin de los arribos ocurre un mes antes que en el caso de las rojas sin semilla.



Verde sin semilla. Exportaciones a EEUU

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	79'600	93'496	-15%
PERU	77'826	59'491	31%
SUDAFRICA	1'708	719	138%
Total	159'134	153'706	4%

EEUU. Variedades verdes sin semilla (Nuevas)

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	31'888	37'927	-16%
PERU	62'358	38'869	60%
SUDAFRICA	1'700	685	148%
Total	95'946	77'481	24%



EE.UU. – Uva Verde sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Costa Este (USD FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.2 Uva Verde sin Semilla. *Continuación*

Igual que en el caso de uvas rojas sin semilla, el precio FOB de Chile, corresponde a un precio calculado con un promedio de costos de exportación y es solo para referencia del FOB potencial a partir del precio de venta a nivel importador.

Inicio. La temporada del Hemisferio Sur en EEUU comenzó de forma más anticipada y con mayores volúmenes de uvas blancas sin semilla, provenientes desde Perú y también desde Brasil. Por su parte, la oferta local presentó mayor acumulación de fruta en inventarios, a pesar de la menor cosecha y menores exportaciones. Los stocks al 15 de noviembre eran un 5% más altos que en 2019, sin embargo, las uvas verdes sin semilla tenían un 39% más de fruta en inventarios, a diferencia de las rojas sin semilla que presentaban un 4% menos.

Durante diciembre 2020 se observó buen nivel de arribos de fruta importada desde Perú, sobretodo en la Costa Este. No obstante, el suministro se vio interrumpido por la huelga de trabajadores agrícolas en este país, situación que fue aprovechada por la oferta local para movilizar los mayores inventarios, sobre todo en el Oeste.

A inicios de enero, **Plena Temporada**, ocurrió una contracción de arribos de variedades verdes sin semilla, porque Perú ya había pasado el peak y Chile se encontraba retrasado en el inicio de sus cosechas, lo que se expresó en una mejora de precios en el mercado americano, pero también por una mejora en la calidad de la oferta peruana con el término de la oferta del norte de Perú y de Brasil, aunque éstos eran bajos. A fines de enero hubo otro evento importante en Chile, la zona productora entre la Región de

Valparaíso y la región de O'Higgins, fue afectada por intensas lluvias provocando problemas de saturación de agua en los suelos e incluso caída por colapso de algunas unidades productivas aunque menores. La fruta mas afectada por la lluvia, no fue cosechada, pero el resto con desarrollo variable de pudrición, se exportó principalmente a EEUU, debiendo ser reembalada en destino en torno al 20% de la fruta exportada. Sin embargo, la fruta que fue directo a retail tenía grados menores de desarrollo de pudrición que afectó igualmente los precios desde mediados de febrero en adelante, ubicándose por debajo de los precios de Perú, con diferencias promedio entre 0,5 y 2 USD/Kg.

Hacia **fin de temporada**, los precios subieron por menos oferta disponible, aunque Perú suplió la baja de oferta de Chile y Sudáfrica en el mercado y mantuvo las mayores cotizaciones. Las uvas verdes sin semilla presentaron un mercado dividido, con mucha fruta de Chile con problemas de condición. Varios importadores reembalaron la fruta de este origen, para disminuir los rechazos a nivel de retail. Las promociones disminuyeron esas últimas semanas y las ventas han visto un impacto negativo, por el menor movimiento. Los precios FOT para la uva de buena calidad se mantuvieron firmes. Los últimos lotes de uvas verdes de variedades con patente de Perú lograron distanciarse y obtener mayores precios.

La temporada del HS terminó con un 4% más de oferta verde sin semilla en EEUU. Chile fue el único que bajó un 15%. Perú y Sudáfrica tuvieron fuertes incrementos en esta categoría (+31% y +138% respectivamente). Las variedades con royalty (nuevas) fueron el 60,3% del total de la oferta en este mercado.



Esto es Reimex

Un sistema de información y servicios que promueve el comercio seguro en el rubro frutícola. Con más de 6.000 registros de empresas en la plataforma, usted podrá contar con información relevante para su toma de decisiones.

Solicite una demostración con uno de nuestros ejecutivos. info@reimex.cl

www.reimex.cl

En Reimex usted podrá:



Explorar nuevos mercados para generar oportunidades comerciales. Crecer con nosotros.



Navegar en nuestro directorio comercial por producto, país o búsquedas generales.



Solicitar informes comerciales sobre potenciales o actuales clientes



Utilizar nuestro sistema de reporte de controversias para publicar conflictos con otros actores de la industria.



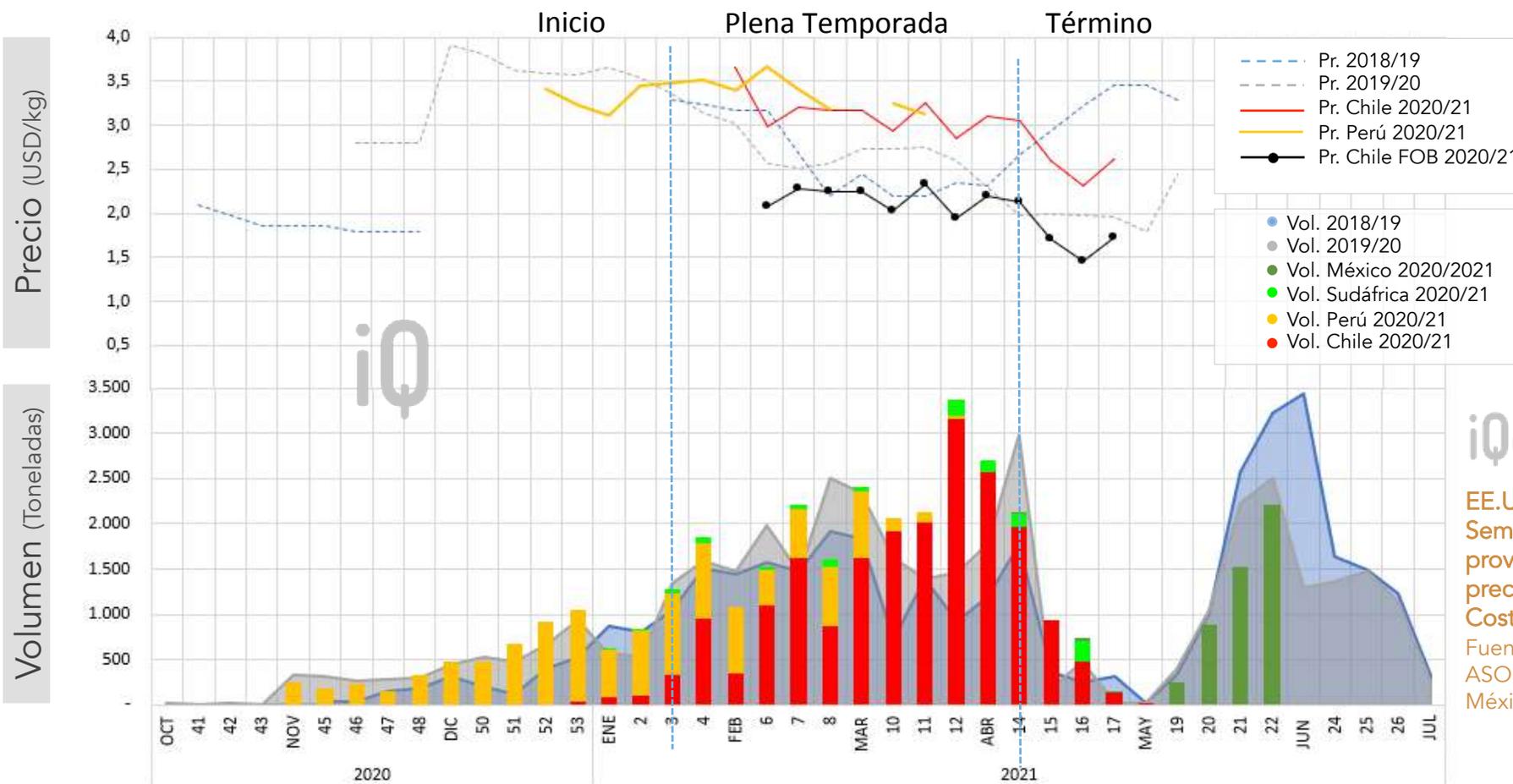
Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.3 Uva Negra sin Semilla

En el caso de las variedades negras sin semilla, los tres periodos de la temporada, inicio, plena y término, se aprecian desplazados respecto de las variedades rojas y blancas sin semilla. El **inicio** que se extiende con bajos volúmenes desde fines de octubre y hasta

mediados de enero, donde parte el periodo de los mayores volúmenes de arribo o **Plena temporada** hasta la segunda semana de abril, luego viene el **término** en que los arribos bajan fuertemente hasta inicios de mayo, cuando parte la oferta del HN.

La temporada terminó con 14% más de arribos, todos los países del HS aumentaron sus volúmenes y los precios se situaron mas altos que las dos temporadas anteriores a excepción del término de temporada (Abril) producto de fruta mas débil de Chile y Sudáfrica.



Negra sin semilla. Exportaciones a EEUU

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	20'273	18'372	10%
PERU	11'025	9'568	15%
SUDAFRICA	1'066	410	160%
Total	32'365	28'351	14%



EE.UU. – Uva Negra sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Costa Este (USD FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. Temporada 2020-2021

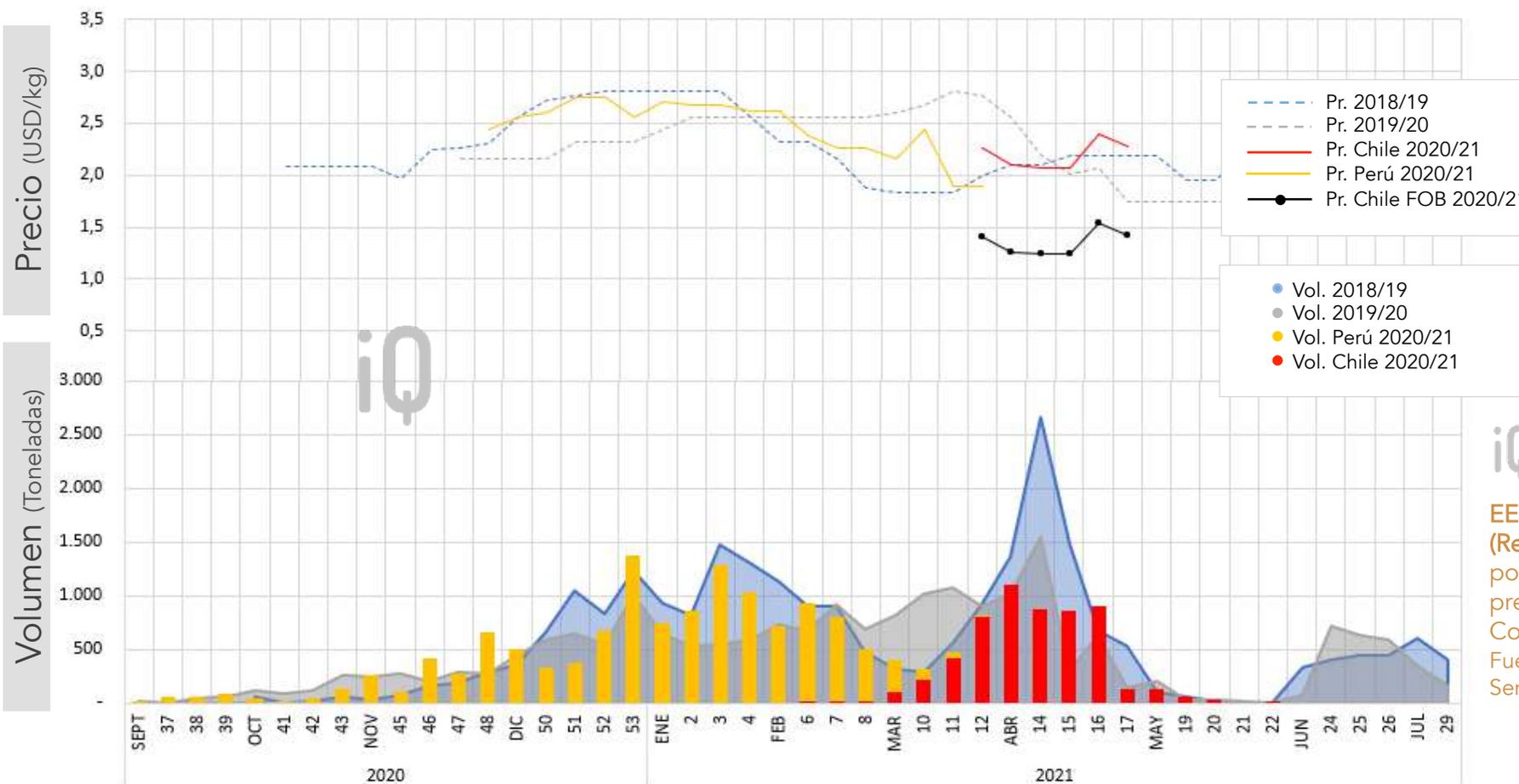
3.1 Estados Unidos. 3.1.4 Uva Roja con Semilla (Red Globe)

Red Globe ha perdido atractivo, y exportadores han reaccionado bajando los envíos a los diversos mercados. La última temporada se mantuvo con arribos por debajo de las 1.000 toneladas excepto en 3 semanas y Chile ya no tiene el gran peak de abril, Esto ha hecho

que los precios no presenten gran variación en este mercado. En la última temporada, se movieron en el segmento 2,5 a 2,8 USD FOT/Kg en el inicio de la temporada hasta fines de enero y luego bajó hasta los 2,0- 2,5 USD FOT/Kg. La oferta de ultramar fue solo de

Perú y Chile.

La temporada del HS terminó con un 2% más, producto del aumento de Perú, el principal proveedor que incluso compensó la disminución de Chile.



Red Globe. Exportaciones a EEUU

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	5'711	6'447	-11%
PERU	12'931	11'909	9%
SUDAFRICA			
Total	18'641	18'355	2%



EE.UU. – Uva Roja con Semilla (Red Globe). Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Costa Este (USD FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Aduanas México

agrow-americalatina.com

AGROW[®] 

Agrow, empresa líder en ventas de
Open Gable en Latinoamérica

Contamos con presencia en el país para entregar una mejor oferta de valor.

También puedes cotizar:

- ✓ Baldes plásticos para arándanos
- ✓ Invernaderos
- ✓ Bolsas
- ✓ Mallas

Creciendo con **GRUPO CINTAC**

Contacto: Nicolás Díaz Figari | Mail: ndiaz@agrow-americalatina.com |  +56 9 9002 1400

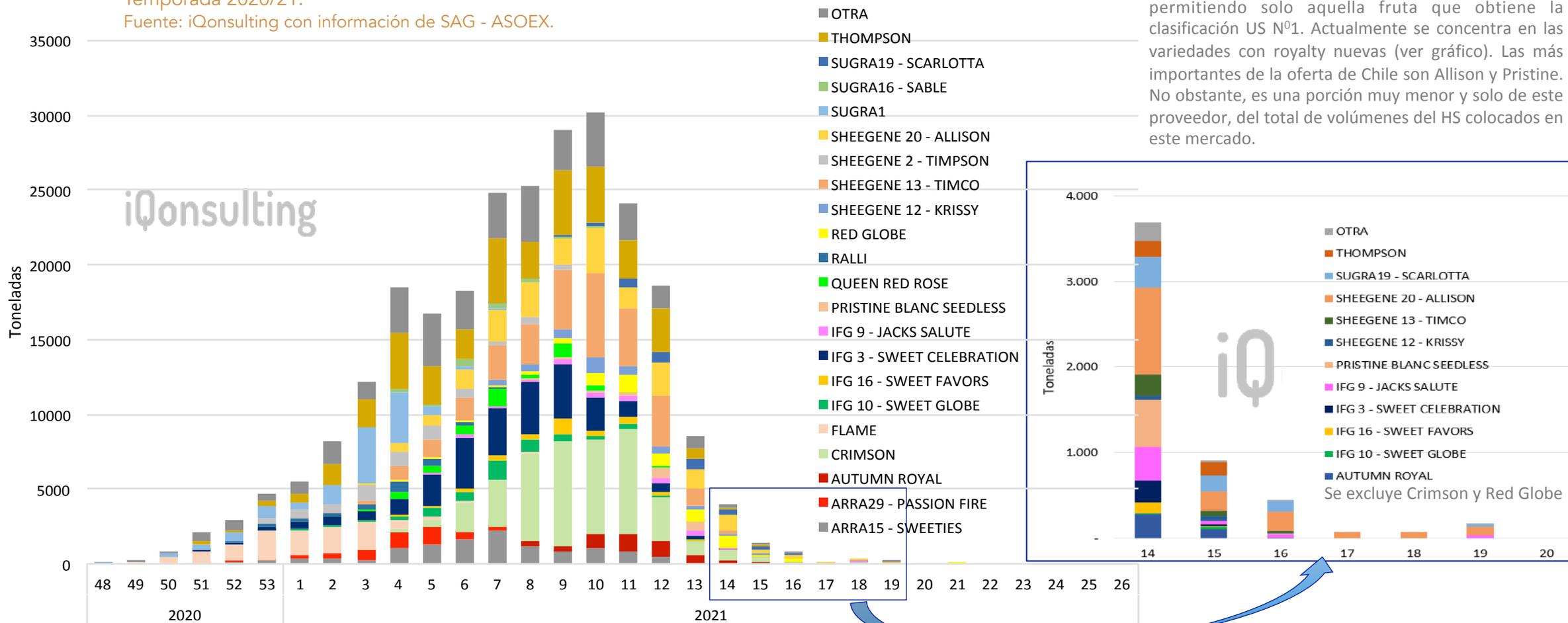


Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

3.1 Estados Unidos. 3.1.5 Arribos post Marketing Order por variedad

Uva de mesa/ Chile. Exportación a EE.UU. según variedad. Temporada 2020/21.

Fuente: iQconsulting con información de SAG - ASOEX.



El “Marketing Order”, que regula el ingreso de uva de mesa sin semilla a EEUU desde el 1ro de abril, permitiendo solo aquella fruta que obtiene la clasificación US N°1. Actualmente se concentra en las variedades con royalty nuevas (ver gráfico). Las más importantes de la oferta de Chile son Allison y Pristine. No obstante, es una porción muy menor y solo de este proveedor, del total de volúmenes del HS colocados en este mercado.



Redagrícola

Una conversación técnica sobre agricultura



Contactos Chile:

marketing@redagricola.com
entradas.chile@redagricola.com
• +56 2 2201 0550
• +56 9 5829 4979

Contactos Perú:

marketingperu@redagricola.com
entradas.peru@redagricola.com
• +51 941 432603
• +51 940 181293
• +51 959 716893

Contactos Colombia:

colombia@redagricola.com
entradas.colombia@redagricola.com
• +57 322 7438479
• +57 322 743 8503

Síguenos:     
www.redagricola.com



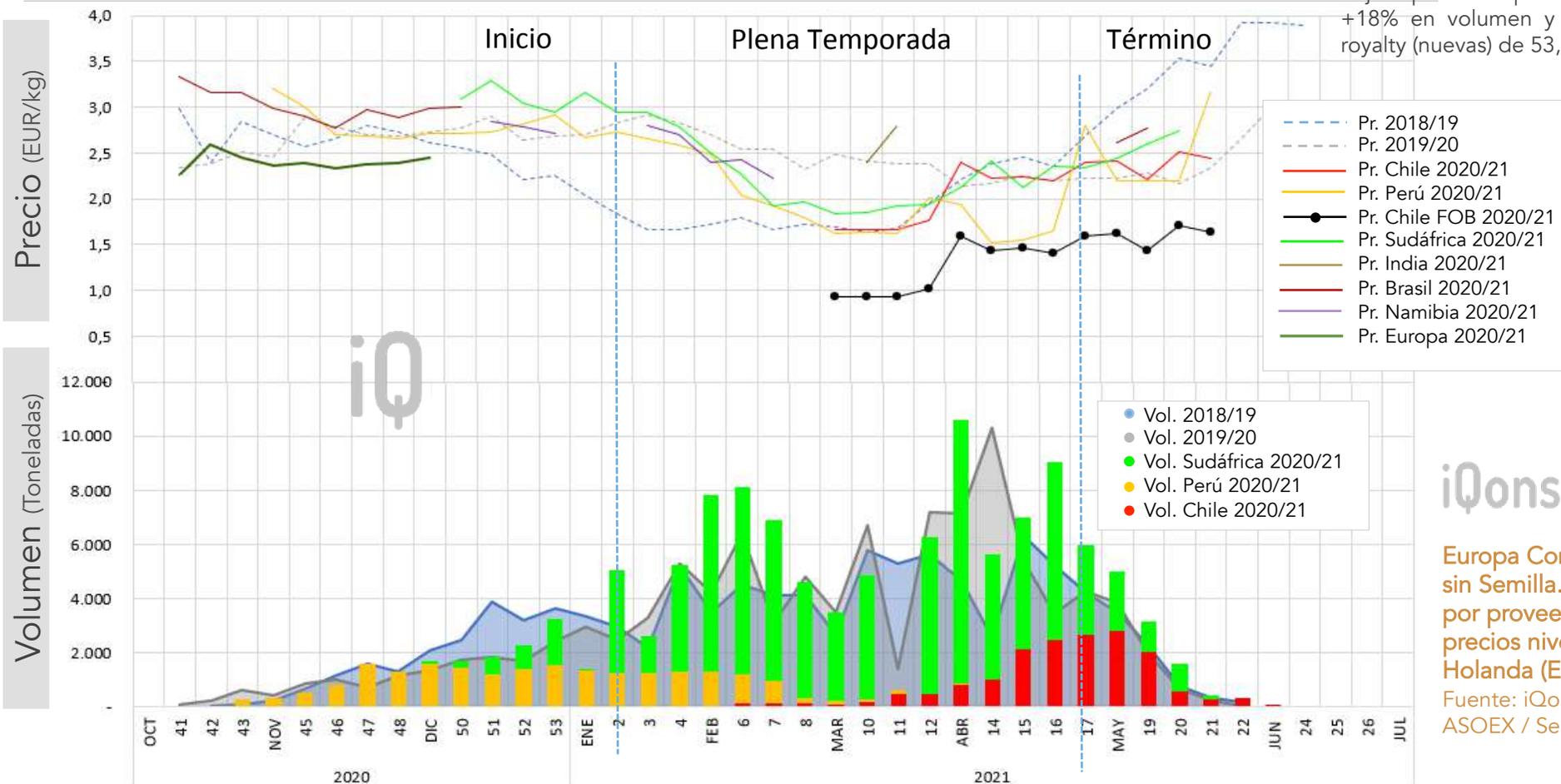
Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

3.2 Europa Continente. 3.2.1 Uva Roja sin Semilla

En el inicio de temporada, el mercado europeo recibió menos fruta importada desde el Hemisferio Sur hasta la semana 1, principalmente por el retraso de la temporada sudafricana, mientras que Perú envió un volumen similar de fruta comparado

con la campaña pasada. En lo que respecta a la oferta local, se encontraban disponibles los últimos lotes de España y Grecia en circulación y en general con precios más bajos que la oferta de contraestación. Recién en febrero, plena temporada, se observó

un aumento en los arribos de Sudáfrica lo que se reflejó en los precios que se ajustaron a la baja, no obstante, éstos siguieron en línea con la campaña anterior a igual fecha. En el **término** hubo un incremento paulatino en los precios, pero fueron más bajos que la temporada anterior. La temporada terminó con un +18% en volumen y una participación de las variedades con royalty (nuevas) de 53,2%.



Roja sin semilla. Exportaciones a EUROPA			
	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	17'078	22'190	-23%
PERU	21'034	13'547	55%
SUDAFRICA	83'441	67'142	24%
Total	121'552	102'879	18%

Rojas sin semilla-Nuevas. Exportaciones a EUROPA			
	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	3'969	3'671	8%
PERU	10'058	4'590	119%
SUDAFRICA	50'643	36'553	39%
Total	64'670	44'813	44%



Europa Continente– Uva roja sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Holanda (EUR FOT/kg)

Fuente: iQconsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI



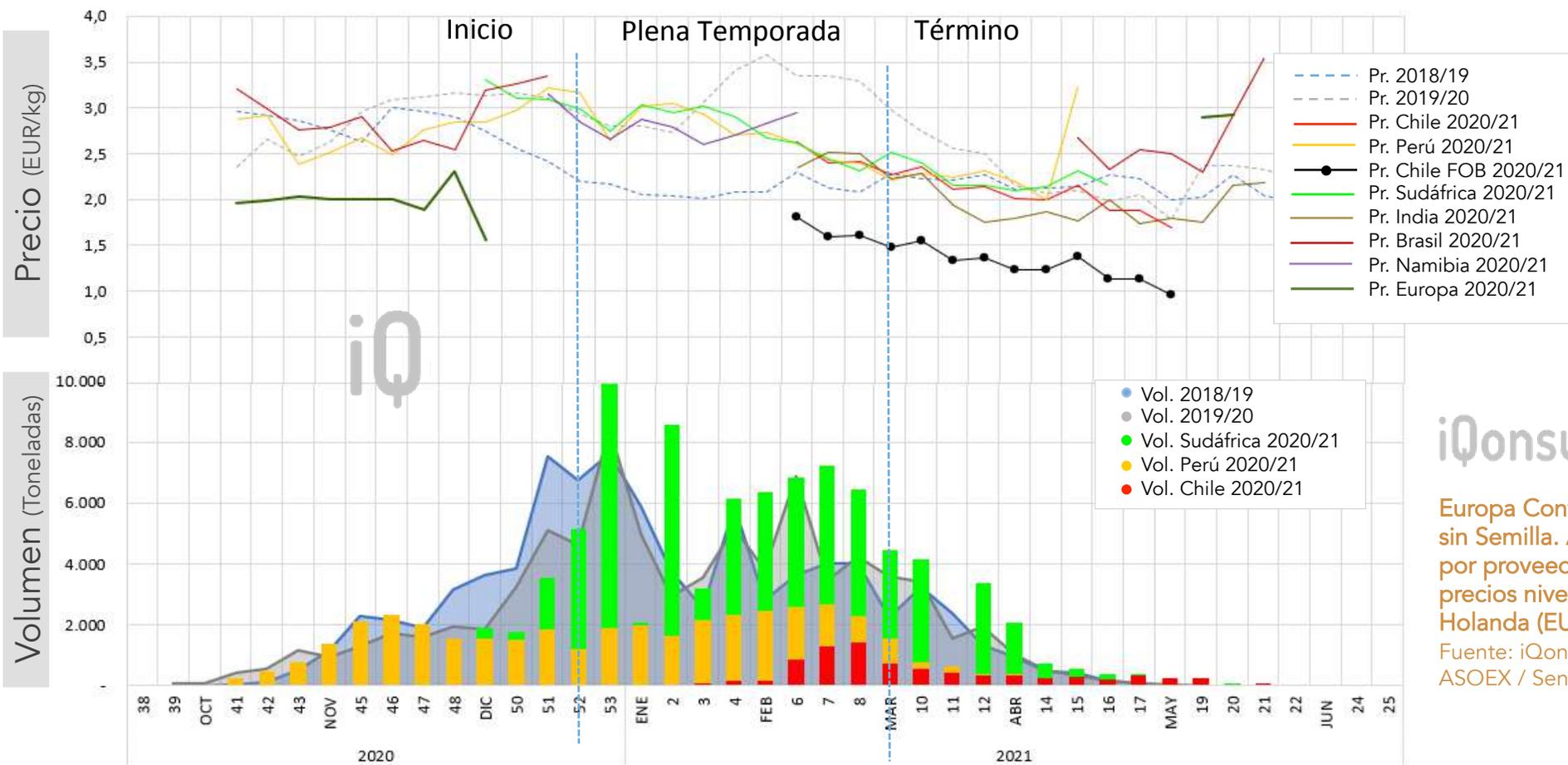
Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

3.2 Europa Continente. 3.2.2 Uva Verde sin Semilla

Las verdes sin semilla en Europa están provistas en el inicio, por la oferta local, Brasil, Perú y Sudáfrica. La última temporada 2020-2021, este último presentó un atraso en arribos que fue evidente desde fines de noviembre hasta la semana 52, luego de eso y en plena temporada

los arribos en varias semanas fueron altos y record para una semana. El precio se mantuvo alto desde la etapa de inicio, solo comenzaron a bajar desde inicios de febrero y en forma paulatina hasta el fin de la temporada. Los arribos de Chile fueron menores y se acoplaron a los

precios de Sudáfrica y levemente más bajos para la oferta de India. La temporada terminó con un +22% de volumen a pesar de la disminución en la oferta de Chile (-29%), destacando Perú con +60%. Las variedades nuevas (Con royalty), representaron un 74%.



Verde sin semilla. Exportaciones a EUROPA			
	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	7'867	11'119	-29%
PERU	34'221	21'369	60%
SUDAFRICA	56'342	48'060	17%
Total	98'430	80'548	22%

Verdes sin semilla. Nuevas. Exportaciones a EUROPA			
	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	3'411	3'765	-9%
PERU	24'072	11'643	107%
SUDAFRICA	45'606	36'484	25%
Total	73'089	51'892	41%



Europa Continente– Uva verde sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Holanda (EUR FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

3.2 Europa Continente. 3.2.3 Uva negra sin Semilla

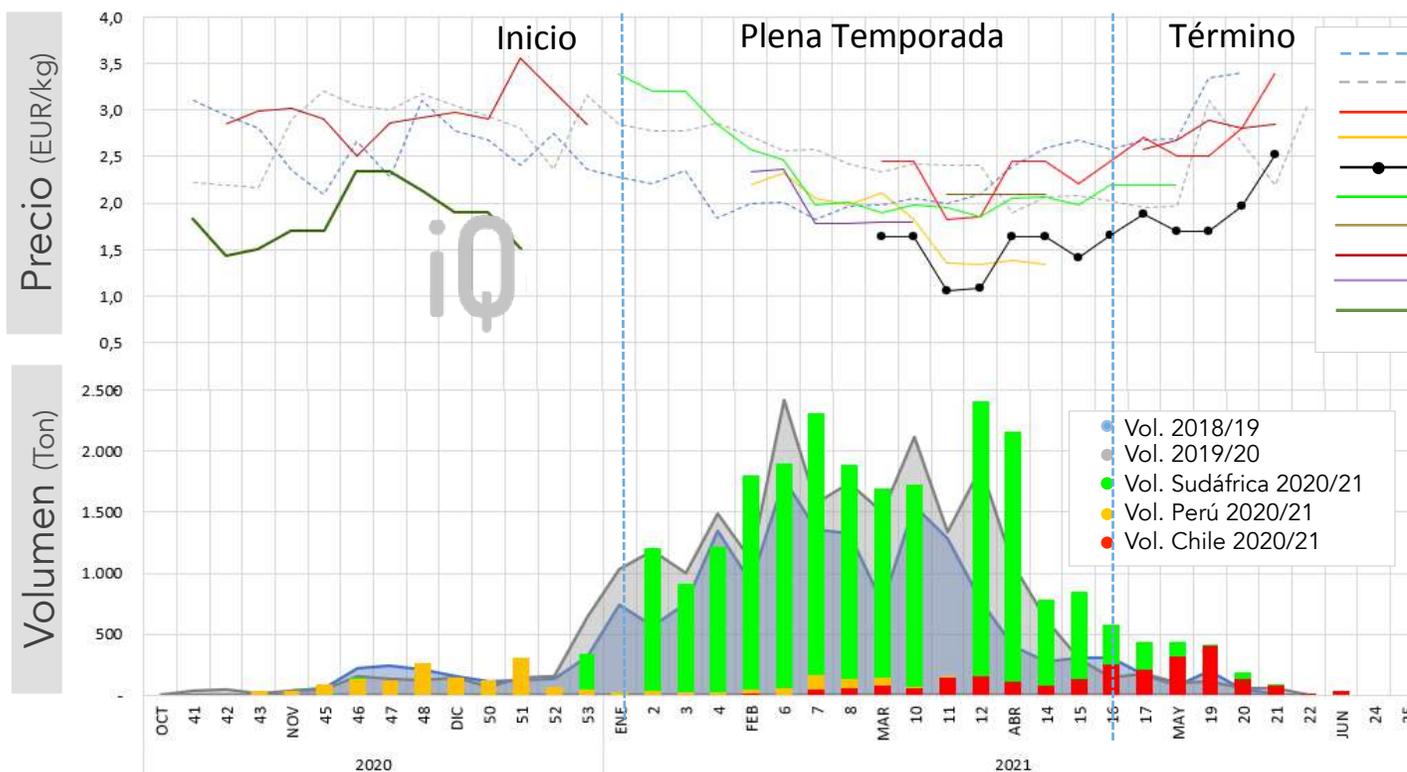
La variedades negras sin semillas, son las de menor volumen de toda la oferta de uva de mesa y la importancia radica en el aporte para completar la trilogía de colores ayudando a vender la categoría completa. El gran volumen viene de Sudáfrica y se ubica en la plena temporada de este grupo de variedades, los precios partieron altos con la oferta de

Brasil, en torno a los 3 EUR/Kg, la oferta local se ubica muy atrás, en torno a 1 EUR/Kg promedio menos que la oferta importada. Sudáfrica inició por sobre los 3 EUR/Kg y bajó sistemáticamente hasta los 2 EUR/Kg para luego subir algo hacia el final de temporada. En este caso, Chile logró los mayores precios. La temporada finalizó con un 10% más de oferta que la

temporada anterior, destacando el incremento de Chile y Sudáfrica.

Negra sin semilla. Exportaciones a EUROPA

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	2'363	1'976	20%
PERU	1'867	1'931	-3%
SUDAFRICA	20'710	18'858	10%
Total	24'939	22'765	10%



iQonsulting

Europa Continente– Uva negra sin Semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Holanda (EUR FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI

SIVANTO[®] prime
MOVENTO[®] 100 SC

La nueva dupla del mercado para Chancho Blanco

IMPULSO Bayer | Compra productos Bayer y acumula puntos en www.impulsobayer.cl



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

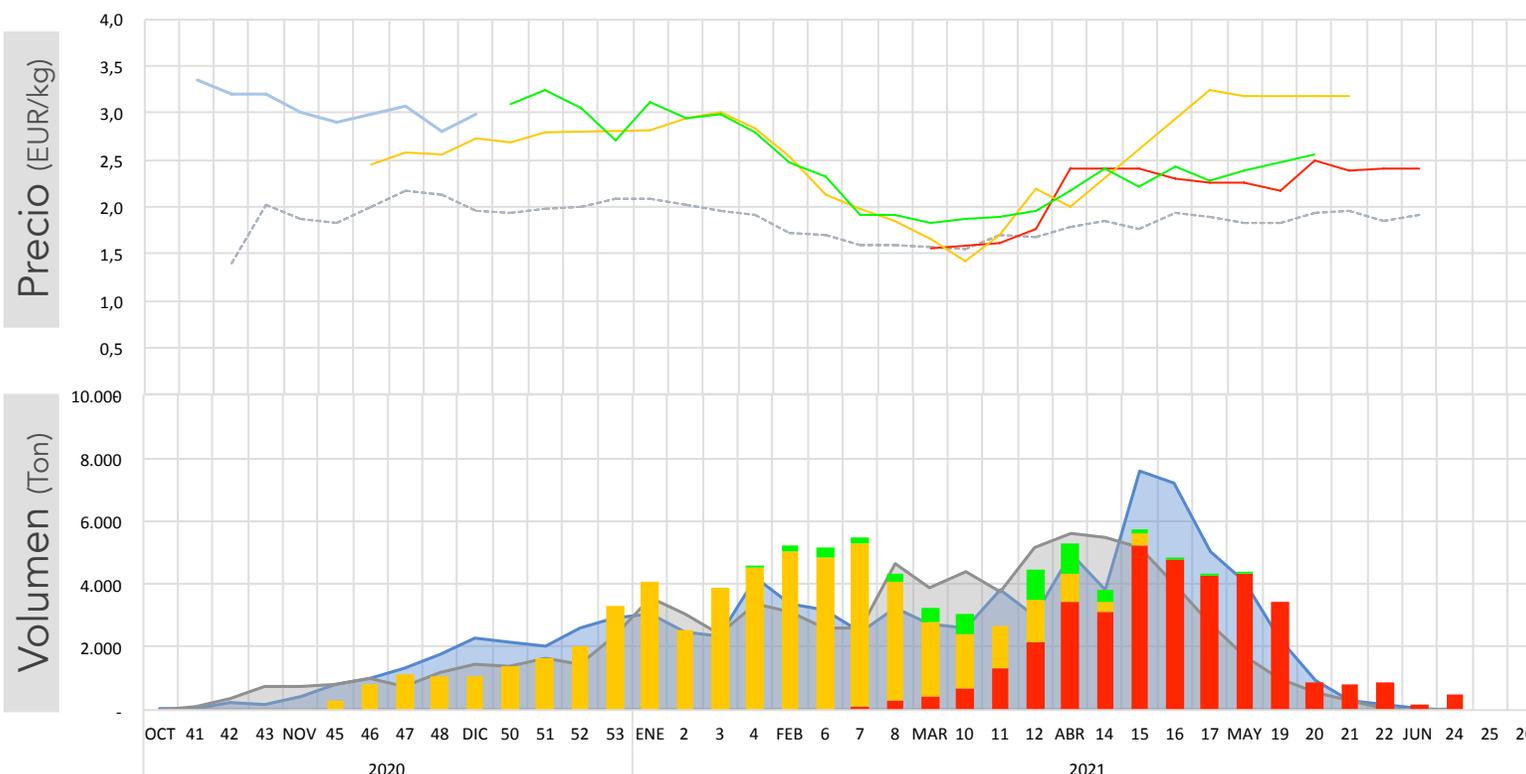
3.2 Europa Continente. 3.2.4 Uva roja con Semilla Red Globe

Durante diciembre, los arribos de Red Globe peruana fueron acotados y los precios atractivos, superando los niveles de la temporada anterior. Desde enero en adelante las llegadas fueron normalmente superiores a las temporadas anteriores afectando los precios que bajaron a niveles cercanos a la temporada pasada que tuvo bajos precios y escasa variación. El

ingreso de Chile con Red Globe coincidió con los menores precios de la temporada, aunque en la medida que se despejaba la oferta de Perú, éstos subieron hasta 2,4 EUR/Kg y se mantuvieron con baja variación hasta el final de la temporada, principios de junio.

La temporada finalizó con un +16% de volumen respecto del año anterior y todos los países del HS crecieron en sus arribos.

Red Globe. Exportaciones a EUROPA			
	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	36'729	33'534	10%
PERU	55'130	45'573	21%
SUDAFRICA	4'636	4'359	6%
Total	96'495	83'467	16%

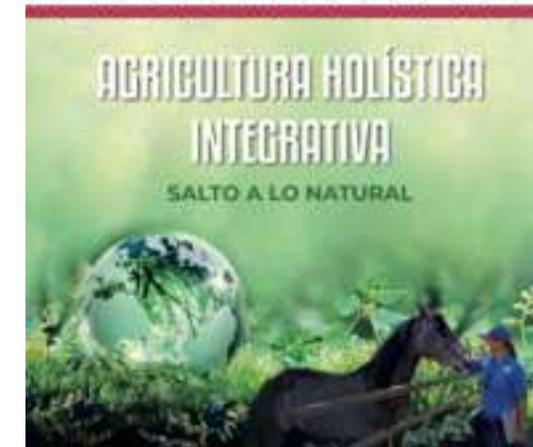


iQonsulting

Europa Continente– Uva roja con Semilla (Red Globe). Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel importador en la Holanda (EUR FOT/kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI

iQonsulting



Logo: INNOVADRO, LSM

PORTAFOLIO BIOINSUMOS "PLANTAS FELICES"

- ARBUSTES AGROICOLA
- RBO FEEDBACK CON PLANTAS
- CAPACITACIÓN EQUIPOS
- NEUROLEADERIA
- SERVICIO DE DRINKS
- TÉCNICAS DE FUMIGACIÓN
- MAPAS MULTIESPECTRAL

Logos: SWEET DREAMS, THERMO CARE, SILICONE CARE, ACTIVE CARE, BIRD CARE TOP, PARROT CARE, RABBIT CARE, RAT CARE, SHOWER CARE, CITRUS CARE, DropCareEntman, WATER.

Banco de Chile



COMPROMETIDOS CON LA AGRICULTURA DE CHILE

TENEMOS LOS PRODUCTOS
QUE TU NEGOCIO NECESITA



CRÉDITO
AGRO FLEXIBLE



SEGURO
AGRÍCOLA



LEASING

Contacta a nuestros ejecutivos especialistas en tu sucursal más cercana



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

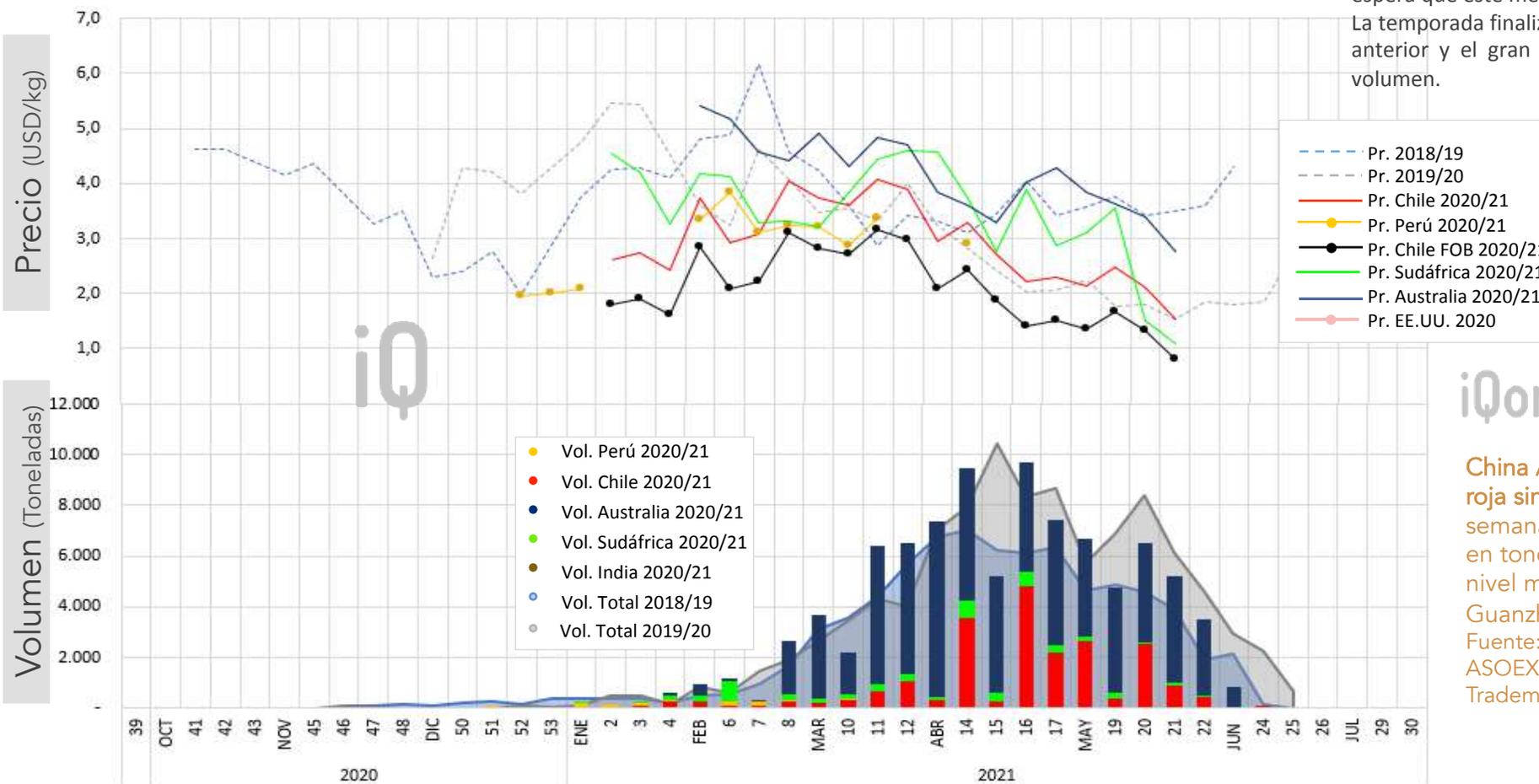
3.3 China/Hong Kong. 3.3.1 Uva Roja sin Semilla

Es evidente que las uvas sin semilla han ganado terreno en el mercado Chino, siendo los principales actores, Australia y Chile. Sin embargo y con el desarrollo de las nuevas variedades, se espera que sea un mercado más competitivo en el futuro con oferta mayor

de Perú y Sudáfrica que seguramente entrarán con volúmenes más temprano que en la actualidad y que se extiende desde enero a principios de junio. La principal oferta de este grupo es de Crimson Australiana, que goza de prestigio en el mercado y es un negocio

bien desarrollado por los exportadores Australianos, de hecho los mayores precios los obtiene esta oferta. La oferta de Chile es mas diversa y ello hace que también tenga mayor amplitud de calidad y los precios promedio tiendan a ser menores que Australia. Se espera que este mercado siga creciendo en el futuro.

La temporada finalizó con un 4% más de volumen que la temporada anterior y el gran aporte lo hizo Chile, que colocó 27% más de volumen.



Roja sin semilla. Exportaciones a CHINA

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	21'580	29'558	-27%
PERU	1'159	439	164%
SUDAFRICA	4'894	6'328	-23%
AUSTRALIA	64'449	59'662	8%
Total	92'083	95'987	-4%



China / Hong Kong – Uva roja sin semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel mayorista en Guanzhou (USD/Kg)

Fuente: iQconsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Trademap



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

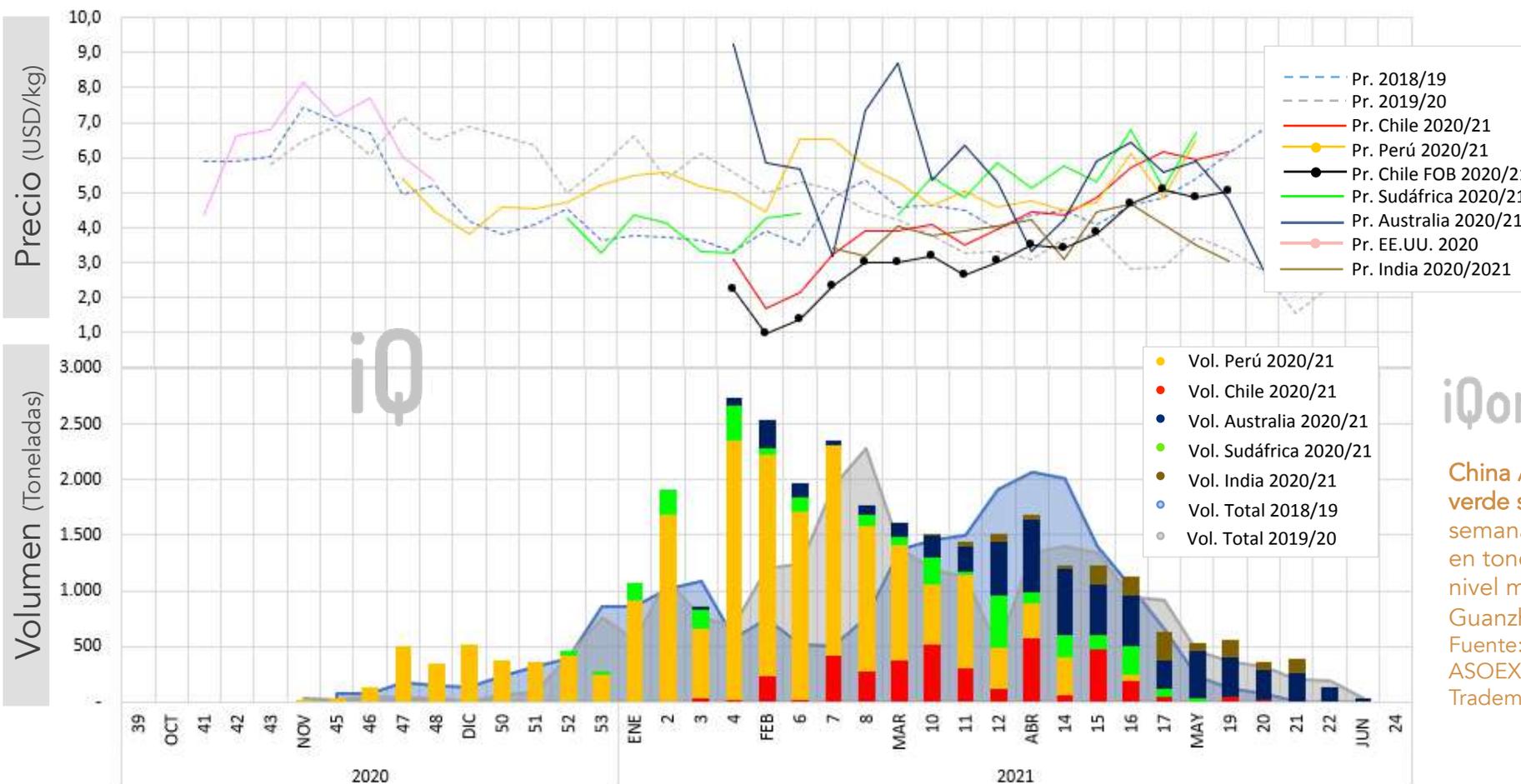
3.3 China/Hong Kong. 3.3.2 Uva Verde sin Semilla

Las uvas verdes sin semilla es la segunda en importancia en esta categoría. A inicios de temporada, en noviembre y diciembre, la oferta del HS fue principalmente de Perú (Sweet Globe) y muy bajos volúmenes de Sudáfrica. Del HN había fruta de EEUU, logrando los precios más altos en octubre y noviembre, Perú se acopló en precios

con el término de EEUU, manteniéndose como la oferta líder en volúmenes y precios del HS hasta mediados de enero, aquí entró la oferta de Australia con altos precios pero con grandes variaciones durante la temporada por calidad variable. Sudáfrica se ubicó con los mayores precios (entre 5 y 7 USD/Kg), finalizando en abril-mayo, en el

mismo rango en conjunto con Chile, Perú y Australia con una caída hasta los 3 USD/Kg.

La temporada terminó con un 21% más de fruta colocada por el HS, principalmente aportada por el gran aumento de Perú, que creció 112% respecto de la temporada pasada.



Verde sin semilla. Exportaciones a CHINA

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	3'752	4'217	-11%
PERU	18'877	8'916	112%
SUDAFRICA	2'787	2'579	8%
AUSTRALIA	5'576	10'006	-44%
Total	30'992	25'718	21%



China / Hong Kong – Uva verde sin semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel mayorista en Guanzhou (USD/Kg)
 Fuente: iQconsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Trademap



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

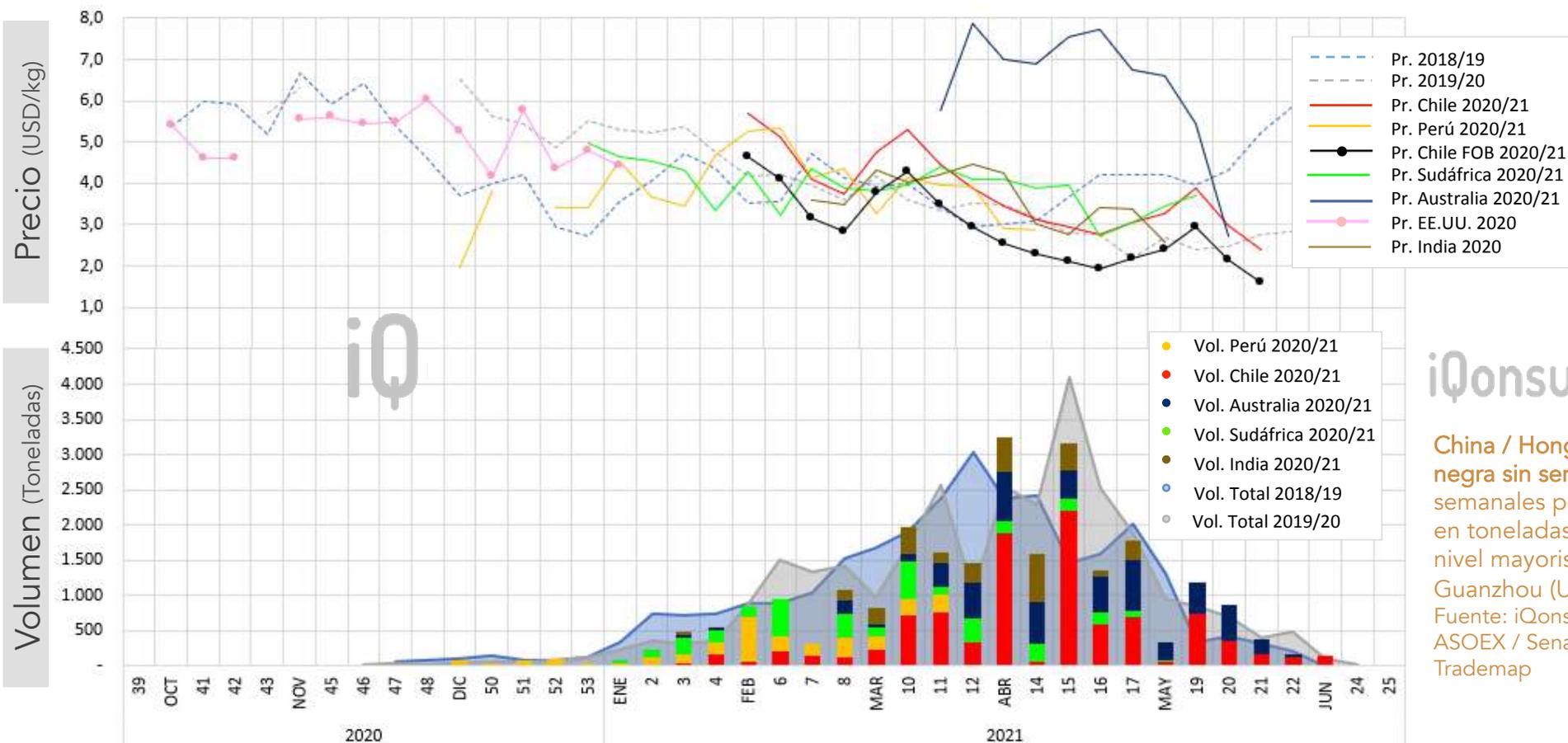
3.3 China/Hong Kong. 3.3.3 Uva Negra sin Semilla

Las uvas negras sin semilla arriban en menor volumen que las rojas y verdes sin semilla a China. Es un mercado acotado aunque participan con volúmenes competitivos las 4 principales ofertas del HS, Chile tiene algo más de dominio. Al inicio, domina la oferta de EEUU (no aparece en el gráfico) con precios que se extienden hasta inicios de enero, en

diciembre entró Perú con precios más bajos, pero luego se estabilizaron con una leve baja hacia el fin de temporada, entre 3,5 y 5 USD/Kg. La oferta de Sudáfrica, Perú y Chile osciló en este mismo rango, solo la oferta de Australia se destacó entre 3 y 4 USD/Kg más entre mediados de marzo e inicios de mayo, luego bajó abruptamente terminando en

2,5 USD/Kg en promedio.

La temporada finalizó con 18% menos de fruta que la temporada anterior y en la baja contribuyeron los menores arribos de Chile, Sudáfrica y Australia. Perú incrementó en 39% pero no fue suficiente para compensar la disminución de la oferta general del HS.



Negra sin semilla. Exportaciones a CHINA

	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	9'765	13'771	-29%
PERU	2'798	2'012	39%
SUDAFRICA	3'517	4'369	-19%
AUSTRALIA	5'713	6'537	-13%
Total	21'794	26'688	-18%



China / Hong Kong – Uva negra sin semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel mayorista en Guanzhou (USD/Kg)
 Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Trademap



Capítulo 3. Análisis de los Mercados. T 2020-2021

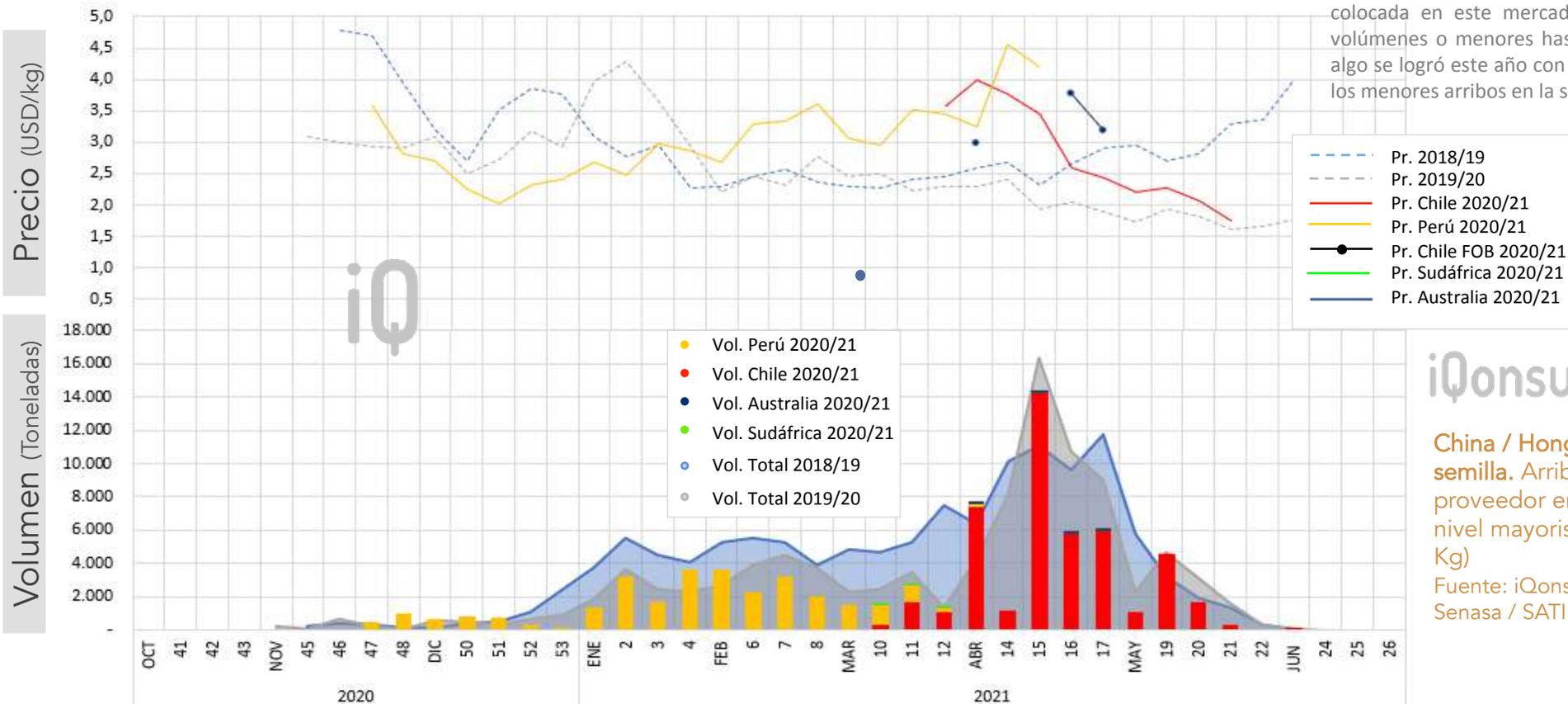
3.3 China/Hong Kong. 3.3.4 Uva Roja con Semilla (Red Globe)

Red Globe ha perdido atractivo en China frente a la oferta de variedades sin semilla, que en conjunto aportaron cerca de 145.000 toneladas a diferencia de Red Globe, cuyo volumen del HS se elevó a las 75.826 toneladas. Además en una disminución sistemática año tras año, como se aprecia en el gráfico que muestra las 3 últimas temporadas. La oferta del HS entre noviembre e inicios de marzo, fue

solamente peruana, con volúmenes muy menores a las temporadas anteriores, esto hizo que los precios reaccionaran al alza desde enero en adelante. A fines de marzo, la temporada de Red Globe de Perú finalizó con precios altos gracias al menor volumen enviado. De hecho, los arribos de Perú de esta variedad han sido los más bajos en más de 5 temporadas. También un hecho a destacar fue la baja presencia de

calibres pequeños (L) de este origen, los cuales solo aparecieron en semanas en particular, lo que ayudó a mantener un precio alto. Chile, la otra oferta relevante, se hizo presente desde marzo hasta el fin de temporada con volúmenes de arribo semanal más importantes que Perú pero igualmente terminó con un 29% menos que la temporada anterior.

La temporada del HS terminó con un 25% menos de Red Globe colocada en este mercado y la tendencia es a que siga con estos volúmenes o menores hasta constituirse en un mercado de nicho. Ya algo se logró este año con el alza de precios obtenida por Perú frente a los menores arribos en la segunda parte de la temporada.



	2020/21	2019/20	Var %
CHILE	45'406	64'217	-29%
PERU	29'708	34'339	-13%
SUDAFRICA	26	4	540%
AUSTRALIA	686	2'379	-71%
Total	75'826	100'939	-25%



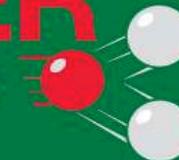
China / Hong Kong – Uva roja con semilla. Arribos semanales por proveedor en toneladas y precios nivel mayorista en Guanzhou (USD/Kg)

Fuente: iQonsulting / SAG - ASOEX / Senasa / SATI / Trademap

¡Dónde
PROSPER IMPERA
el Oidium no prospera!



PROSPER[®]
500 EC



Prosper 500 EC: Reg. PQUA N° 014- SENASA - Bayer S.A.

Moderadamente peligroso dañino

Al usar el producto, leer y seguir las instrucciones de la etiqueta. Al momento de manipular, usar equipo de protección personal.

4. Conclusiones

ANUARIO UVA DE MESA 2020-2021

Open Gable

Fotografía gentileza de RedAgricola
Foto tomada en Diciembre 2018
Calle Larga, Región de Valparaíso. Chile

Capítulo 4. Conclusiones

- Chile, Perú y Sudáfrica son los principales proveedores de uva de mesa del HS (Hemisferio Sur). Juntos aportan 85.6% del volumen total transado por este bloque, que se alzó hasta 1.5 millones de toneladas en la temporada 2020-2021, un 3% superior a la temporada pasada.
- Otros proveedores menores del HS son Australia, Brasil y Argentina.
- La temporada del HS se extiende entre Septiembre y Mayo, sus volúmenes se cruzan en su inicio con el término de la temporada del HN, siendo la oferta de EEUU e Italia las más importantes en los mercados internacionales en ese período. En plena temporada del HS entra a los mercados la oferta de India y en el término de temporada del HS es México el que se hace presente en los mercados. El comportamiento de los precios de la oferta del HS, depende en buena parte del estado de esta oferta y conocer el volumen esperado y su condición permite elaborar mejores estrategias para abordar los mercados.
- El gran traslape entre el HN y HS, además de la amplitud de países con su oferta en los mercados internacionales, ha hecho de esta fruta un *commodity* presente todo el año en los anaqueles de supermercados y ha hecho que la uva de mesa sea ampliamente consumida en el mundo.
- El principal mercado de la oferta del HS es Norteamérica. Este mercado absorbió el 39% del volumen del HS en la última temporada 2020-2021; seguido por Europa continente con 25%; China con 11% y UK con 7%. El resto de los mercados recibió volúmenes menores, aunque los más importantes son el resto de los países de Asia que en conjunto recibieron 11%.
- El principal grupo de variedades en la oferta de uva de mesa del HS son las rojas sin semilla, que aportan 39.2% al total exportado. Le siguen las verdes sin semilla con 28.5%; Red Globe (Roja con semilla) con 22% y las negras sin semilla con 7.9%.
- En la oferta sin semilla las variedades nuevas ganan cada vez más terreno. En la última temporada 2020-2021, las variedades nuevas o con royalty alcanzaron el 50% del total de la oferta sin semilla aportada por Chile, Perú y Sudáfrica.



Más de 15 años trabajando en investigación

- ✓ Ensayos experimentales en frutales y vides con pesticidas, reguladores de crecimiento, fertilizantes, mejoradores de suelo.
- ✓ Seguimiento y evaluación de variedades vides, carozos, cerezas.
- ✓ Evaluación de proyectos.
- ✓ Capacitaciones técnicas, transferencia tecnológica.

 Contacto V&F

contacto@viticulturayfruticultura.cl

Capítulo 4. Conclusiones

- Los principales proveedores del HS han alcanzado diversos grados de avance en la introducción de las nuevas variedades, siendo Sudáfrica el proveedor que tiene el mayor avance sobre el total de sus exportaciones con 71% en volumen; Perú ha avanzado un 51% y Chile un 35%.
- Las principales variedades entre las alternativas nuevas son Sweet Globe; Sweet Celebration; Allison; Timco; Prime y Timpson en este orden con volúmenes desde 70.000 hasta 22.000 toneladas. El resto de las variedades aportan volúmenes menores a 20.000 toneladas de oferta cada una, considerando los volúmenes agregados entre los 3 proveedores analizados.
- En Europa los precios se comportaron en forma similar al año anterior en las variedades sin semilla y superiores en el caso de Red Globe.
- En EEUU y China en tanto, los precios de todos los grupos de variedades, incluida Red Globe, tuvieron un inicio difícil que luego mejoró en plena temporada, superando incluso el nivel de precios de la temporada anterior 2019-2020. Sin embargo, desde marzo en adelante, Chile evidenció problemas de condición que presionó sus precios a la baja. Aunque rojas y negras sin semilla tuvieron un comportamiento más competitivo que las verdes sin semilla y Red Globe.
- Finalmente, es importante notar que a pesar de la expansión de las variedades nuevas en la oferta del HS y de la buena acogida por parte de importadores y compradores de supermercados, los precios de estas variedades siguen alineados al grupo de variedades al cual pertenecen, esto es rojas; verdes y negras sin semilla, salvo excepciones altamente diferenciables por los compradores ya sea por su forma y/o sabor que han pasado a constituir mercados de nicho. En definitiva, lo que cuenta es la calidad de la oferta, aunque los compradores se inclinan por variedades nuevas por su uniformidad y mejor post cosecha. Por ello, sin duda las variedades nuevas seguirán abriéndose camino en las plantaciones, exportaciones y preferencias de los consumidores. Las variedades tradicionales con alta calidad aun tienen espacio, pero acotado. Aun así, es probable que algunas de ellas se transformen en variedades de nicho.



Agri
Partners
Group

Consultoría especializada en el desarrollo y gestión de agronegocios en Latinoamérica.

Trabajamos con nuestros socios en nuestras cuatro divisiones de negocio.



Planificación y desarrollo de inversiones



Gestión de operaciones agroindustriales



Asesoría agroindustrial a la medida



Encontramos y desarrollamos el mejor talento

Te ayudamos a conseguir tus objetivos

www.agripartnersgroup.com

contacto@agripartnersgroup.com

[agripartners-group](https://www.linkedin.com/company/agripartners-group)



Este Anuario se terminó
en Julio 2021

Su distribución es gratis
Una contribución de iQonsulting a toda la industria de uva de mesa
del Hemisferio Sur

iQ

iQonsulting