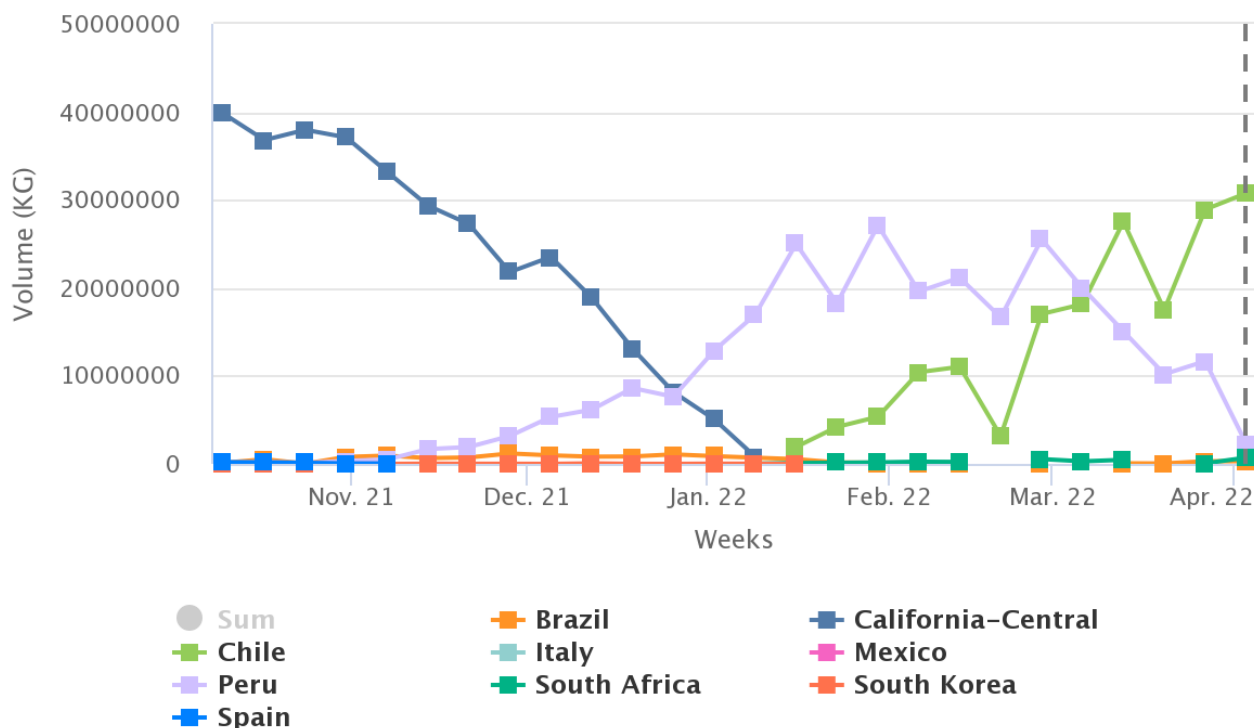


En este artículo de la serie ["En Gráficos"](#) Sarah Ilyas analiza el desarrollo de la campaña de la uva chilena y evalúa sus implicaciones para el mercado de la uva estadounidense. Cada semana la serie analizará un cultivo hortofrutícola diferente, enfocándose en un origen específico o tema para ver qué factores están llevando el cambio.

El mercado estadounidense está actualmente repleto de uvas. Chile está en el mejor momento de su cosecha de uva de mesa y en las dos últimas semanas han llegado montones de fruta, a los que seguirán volúmenes mayores en las próximas semanas. Mientras tanto, los volúmenes de uva peruana están disminuyendo a medida que cambia la temporada. Según Mark Greenberg, de Capespan North America en Montreal, QC, la razón de la afluencia de uvas chilenas es que las regiones que produjeron la fruta más temprana en Chile, específicamente la región de Atacama, replantaron sus viñedos con variedades más nuevas que tienden a madurar más tarde; esto empujó el comienzo de la temporada chilena un poco más tarde. Greenberg añade que los viticultores chilenos no son tan proclives a gestionar sus cosechas de uva para que lleguen tan pronto como están acostumbrados. La uva de mesa peruana suele dominar la ventana de diciembre-enero y la chilena prevalece a partir de mediados de enero. Perú alcanzó un máximo de 27.000 toneladas en el mercado estadounidense en enero, mientras que los volúmenes de Chile llegaron a 30,7.000 toneladas en la semana del 3 de abril.

Grape Volumes by Origin in the US



Fuente: USDA Market News via [Agronometrics](#))

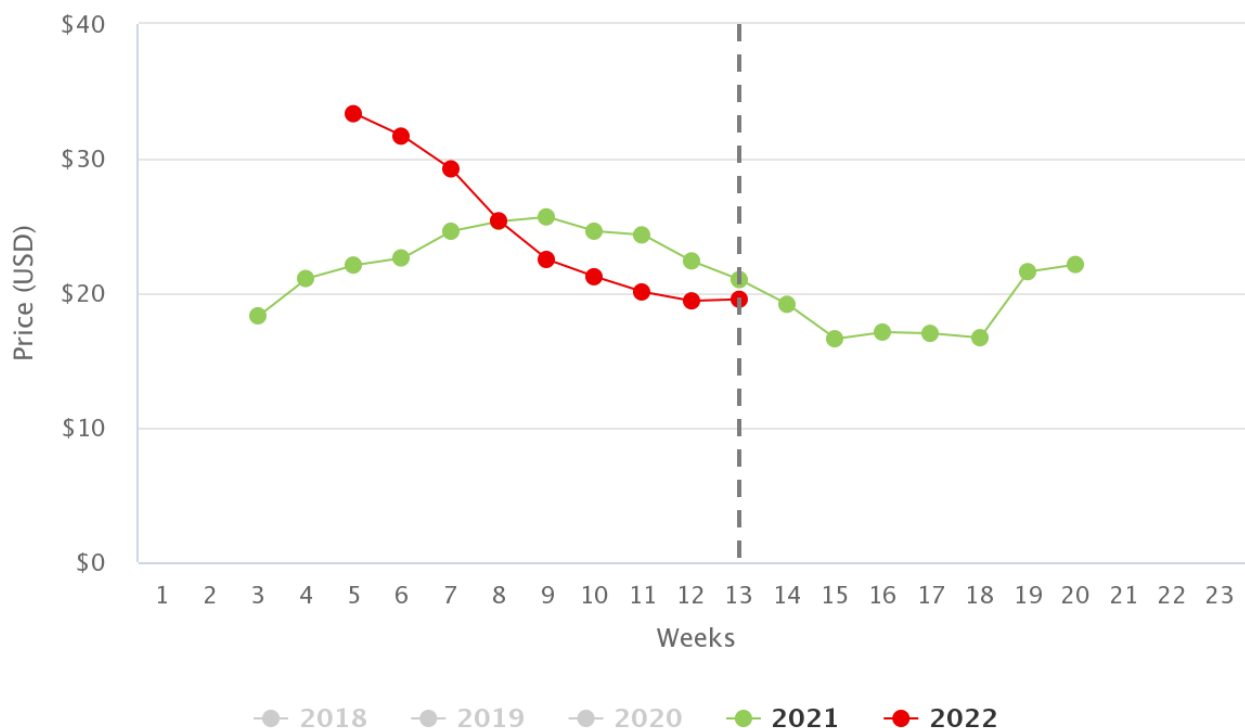
[Los usuarios de Agronometrics pueden ver este gráfico con actualizaciones en tiempo real [aquí](#)]

El Programa de Mejoramiento Genético de la Vid (PMGV) del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) de Chile presentó recientemente una selección de la variedad blanca sin semilla desarrollada en el país, INIA-G3, a las partes interesadas de la industria. Se espera que esta nueva variedad de uva cumpla más fácilmente con los estándares de calidad necesarios para entrar en el mercado estadounidense "Las uvas blancas sin semilla chilenas solían tener problemas para entrar en el mercado estadounidense durante la Orden de Comercialización, pero estas variedades tardías de uvas blancas sin semilla son sólidas y fuertes y con el buen tiempo en Chile, esperamos ver un mercado de uvas blancas sin semilla y rojas sin semilla que se extenderá hasta más tarde en la primavera", dice Greenberg. ASOEX también dio a conocer una nueva variedad de uva de mesa roja sin semilla desarrollada en Chile que ofrece un largo ciclo de vida post-cosecha y un crujido

similar al de la manzana. Las instituciones chilenas han estado redoblando el desarrollo de nuevas variedades de uva de mesa y, según afirma una entidad de investigación independiente, una variedad de uva blanca sin semilla podría estar disponible comercialmente a finales de este año.

Los precios de la semana 13 se situaron en torno a los USD 19,54 por paquete. Se espera que los precios más bajos de las próximas semanas se establezcan en el futuro y creen un aumento de la demanda. Los minoristas siguen teniendo un inventario caro que necesitaban vender antes de poder bajar los precios.

Grape Prices by History (As Reported) in the US | From Chile



Fuente: USDA Market News via [Agronometrics](#))

[Los usuarios de Agronometrics pueden ver este gráfico con actualizaciones en tiempo real [aquí](#)]

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de uva de mesa chilena, y Chile es el principal proveedor de importaciones para el mercado estadounidense. Según el USDA, el 44% de las exportaciones de uva de mesa de Chile se envían a EE.UU. La llegada de la nueva variedad blanca sin semilla alude a un mercado de uva chilena aún más robusto. "Es sin duda una alternativa que será bien recibida por la industria. No sólo la robustez de las mediciones realizadas por el INIA durante varias temporadas, sino también las impresiones de nuestros clientes que la han seguido, hablan de un producto con gran potencial", dice Andrés Valdivieso, Gerente Comercial de ANA Chile.

En nuestra serie 'En Gráficos', trabajamos para contar algunas de las historias que están moviendo la industria. Siéntase libre de echar un vistazo a los otros [artículos](#) del sitio.

Puede hacer un seguimiento de los mercados diariamente a través de Agronometrics, una herramienta de visualización de datos creada para ayudar a la industria a entender las enormes cantidades de datos a la que los profesionales necesitan acceder para tomar decisiones informadas. Si encuentra útil la información y los cuadros de este artículo, no dude en visitarnos en www.agronometrics.com, donde puede acceder fácilmente a estos mismos gráficos, o explorar los otros 20 frutos que actualmente rastreamos.