

ÚLTIMO BOLETÍN DE ACCESO LIBRE

Solicita tarifas de suscripción AQUÍ

	Dólares Americanos (US\$)	Soles Peruanos (Soles PEN) (S./)	Euro (euro) (E)	Libra Esterlina (Pound) (£)	Peso Chileno (Chilean Peso) (\$)	Yuan Chino (Chinese Yuan) (元)	Peso Mexicano (Mexican Peso) (\$)
23 de Octubre del 2017	1	3.208	0.850	0.758	624.781	6.637	19.022
Variaciones con respecto a setiembre 2017		0.62%	1.65%	-2.31%	1.57%	0.65%	6.76%
Variaciones con respecto a octubre 2016		-5.55%	-4.71%	-6.86%	-6.26%	-1.71%	0.38%

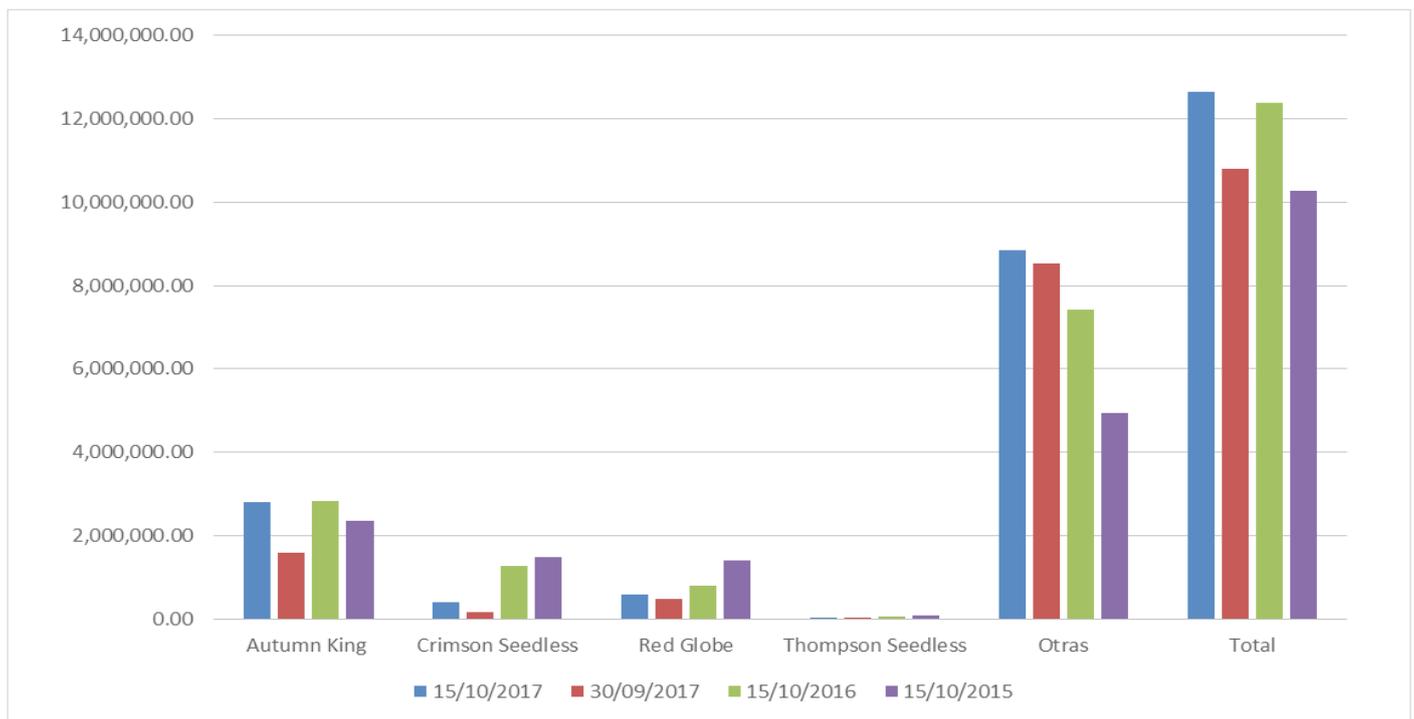
Boletín de Uva de Mesa N° 3



Campaña 2017-2018 (Semana 43)

La semana pasada se llevó a cabo una nueva edición del Fresh Summit Convention + Expo organizado por el Produce Marketing Association, más conocido en el argot de frutas y hortalizas como "EL PMA". El evento se llevó a cabo en la ciudad de Nueva Orleans desde el jueves 19 al sábado 21 de octubre. El PMA es sin dudas, una de las ferias más importantes a nivel mundial en lo referido a negocios alimentarios, y posee un especial énfasis en los productos frescos. Se trata de un evento realmente masivo y son pocas las ciudades de E.E.U.U. que tienen la infraestructura para acogerlo. Se estima que cerca de 20 mil personas asisten a este evento. El "timing" - siempre entre la segunda y tercera semana de octubre - es ideal para los negocios que realiza el sector horto-frutícola de Perú, no solo con E.E.U.U., sino con todo el mundo. Es sin duda alguna, el modelo que nuestro SIAGRO persigue para Perú: una feria donde se comparten temas técnicos, comerciales, logísticos y hasta diplomáticos. Es una fecha clave en la negociación de la temporada de uvas peruana así que vamos a hacer algunos comentarios al respecto.

Stocks de Uva en la Costa Oeste en USA (en cajas)

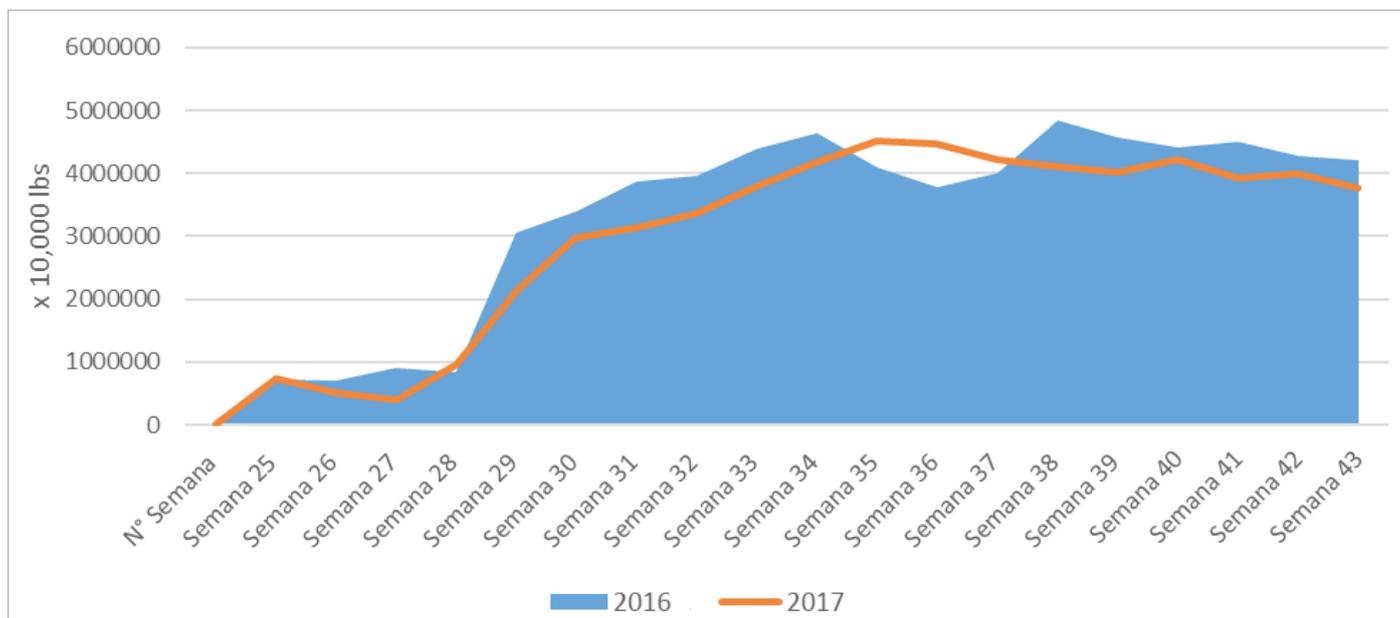


Fuente: USDA Agricultural Marketing Services 2017

Cómo ya lo hemos mencionado en los boletines anteriores, la zona norte del Perú tendrá una reducción importante en sus volúmenes y eso viene generando mucha expectativa entre los productores peruanos. Muchos esperan que esa reducción, junto con un, eventual, difícil final en el hemisferio norte, lleven los precios a niveles muy altos. No es nuestra intención ser aguafiestas, pero debemos recordar que en el PMA del año pasado se tenía esta misma sensación y los resultados estuvieron muy lejos de lo esperado. Sí es cierto que el adelanto de la pasada temporada chilena está casi descartado por lo que es muy poco probable que se repita aquella tormenta perfecta.

Limite de Responsabilidad: Las opiniones, estimaciones e información en general, expresadas en este boletín de uva de mesa, corresponden al sentir del equipo editorial de Inform@ccion. El objetivo de éstas es brindar información general y no fungir como predicciones estadísticas definitivas sobre la oferta, demanda o precios del cultivo. No aceptamos responsabilidad por las consecuencias de acciones tomadas como resultado de aplicación de esta información.

Uva de Mesa en USA: Movimiento de fruta californiana (cajas de 8.2 Kg)



Fuente USDA Agricultural Marketing Services 2017

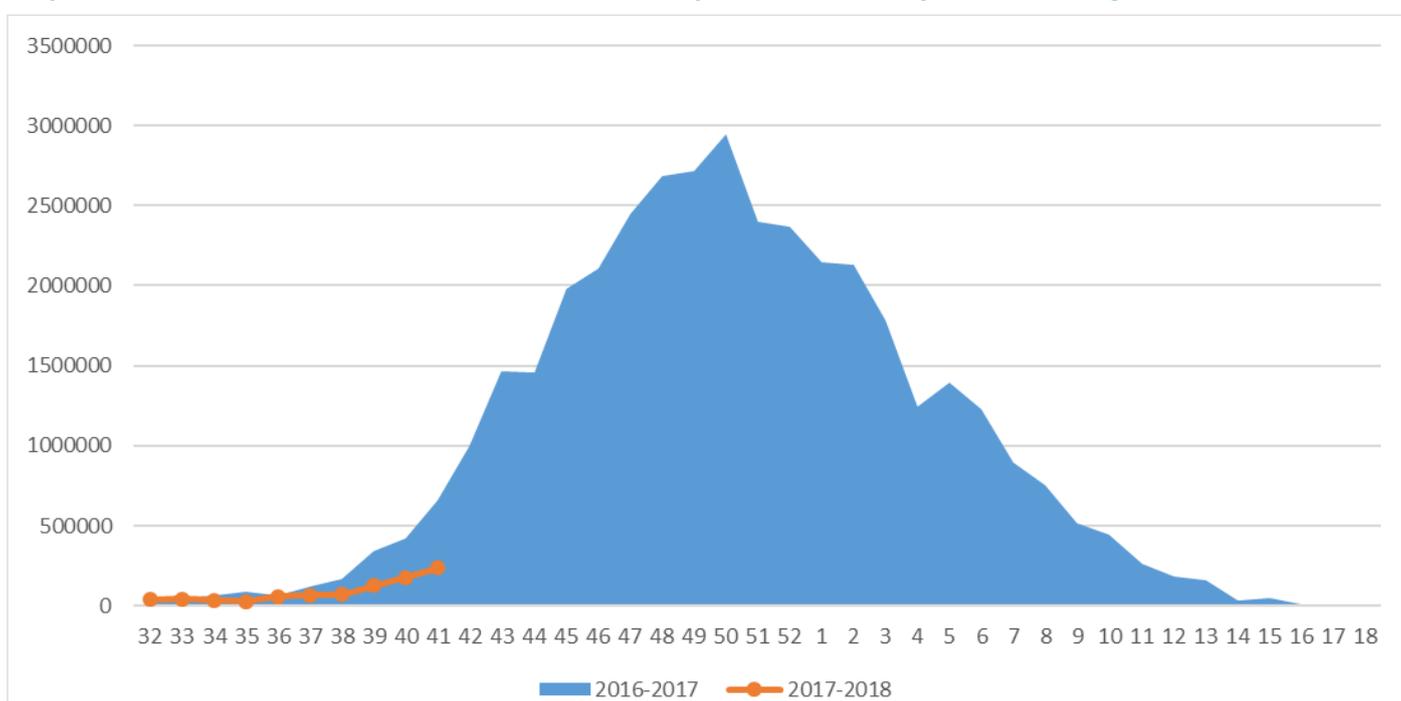
El último reporte de stocks de guarda en California nos muestra un incremento en el total de uva en los frigoríficos, con algunos datos importantes que resaltar: se mantiene una importante caída en los volúmenes de Crimson; bajos volúmenes de Red Globe; volumen alto, pero similar al del año pasado en Autumn King, Scarlet Royal y otras rojas; y un grosero aumento en otras verdes. En cuanto al movimiento de uvas reportado por el USDA vemos que a la semana 43, California viene con un equivalente a 62.2 millones de cajas vs 68.8 millones del año pasado. Esta es la sexta semana consecutiva en la que los volúmenes semanales están por debajo de los números de la temporada pasada. En el mismo reporte podemos ver que Perú muestra su primer ingreso al mercado de E.E. U.U, cuando la temporada pasada lo hizo a partir de la semana 38. Otro dato resaltante es la reaparición de Brasil en la estadística de la semana 42. Si bien reaparece con un volumen muy bajo aun, es probable que Brasil retome un espacio en la ecuación, con principal énfasis en variedades blancas.

Fuera de todos estos números y estimaciones, es importante resaltar el rol que juegan los supermercados y recibidores en el desempeño de la temporada. A nivel de tiendas, se aprecia claramente dos tendencias: tiendas que están dispuestas a hacer el cambio hacia frutas importadas lo antes posible y las que solo empezarán a recibir frutas importadas, una vez que no puedan asegurar un abastecimiento local. La decisión no es fácil. La fruta californiana suele estar presente en el mercado, incluso más allá del 15 de diciembre. Los precios de venta para esta fruta suelen estar en el rango de US\$ 18.00 - 24.00 para cajas de 19 Lbs, pero eso significa hacerse de varios problemas de condición. Las frutas importadas suelen estar en mejores condiciones, pero los precios son evidentemente otros. Para las expectativas que se generan, vender debajo de US\$ 30 por caja de 18 Lbs podría considerarse un fracaso y eso también es un serio problema para quienes empiezan a recibir fruta importada en E.E.U.U., desde mediados de noviembre. Durante estos tiempos, no es raro escuchar compradores de uvas en Perú asegurando precios de US\$ 32 FOB Callao así que eso obliga a lograr precios de venta en E.E.U.U. en torno a los US\$ 40/caja, lo cual sería un 100% sobre fruta californiana. Cada quien elige su estrategia. Lograr un movimiento fluido de la fruta es clave y es importante mantener informados a quienes toman las decisiones en destino para que se puedan programar promociones en los momentos adecuados, sin vender fruta a precios innecesarios (en ambos extremos del rango) y manteniendo un movimiento que evite colapsos. Finalmente - como lo enseñan en economía general - el precio se determina en base a la oferta y la demanda. Lo único que garantiza precios altos, de manera sostenible, es que la oferta sea insuficiente para cubrir la demanda. Por el bien de la industria peruana, todos deseamos que eso se cumpla en la mayor parte de la temporada, pero en caso no se dé, debemos ser cuidadosos con tratar de influenciar la oferta, con estrategias de

guarda durante las primeras semanas de arribo. Recordemos que la condición de un perecible, solo puede empeorar con el tiempo.

Dicho todo esto, es importante recordar que no todo es Estados Unidos. Europa vendría también con volúmenes bajos en Italia, Grecia y España. La cotización del Euro permitirá de por sí, un mejor desempeño del mercado. En Inglaterra el horizonte es más predecible luego de pasar la primera temporada post-brexit. Para el mercado chino, habrá que estar muy pendientes del efecto que tendrá la gigantesca campaña de cerezas chilena. Finalmente, después de dos años de espera, es casi un hecho que este año sí se dará el salto importante. Hay muchos números dando vueltas, pero es muy probable que se alcancen los 25 millones de cajas durante la corta temporada y la gran mayoría de este volumen irá a China, con lo cual se esperan momentos de precios bajos, para un producto que suele ser más caro que la uva. Con cerezas baratas, es difícil ver una uva cara. Esta es quizás la única amenaza que podemos ver para la muy golpeada Red Globe peruana. En la medida que los exportadores peruanos distribuyan correctamente esta variedad en Norteamérica, Europa, Latinoamérica, Asia y Medio oriente, será casi imposible saturar algún mercado y probablemente la frase “no tengo más red globe” vuela a ser escuchada con frecuencia.

Exportaciones semanales de Uva de mesa peruana en cajas de 8.2 Kg



Fuente: SENASA

Las exportaciones peruanas siguen significativamente más bajas que la temporada pasada. A la fecha, las sedes de Lambayeque y Piura acumulan una caída de - 63% y - 59%, respectivamente. Deberíamos esperar una recuperación de los volúmenes en las próximas semanas para luego ver una caída estrepitosa hacia el final de la temporada norteña. Ica suele iniciar sus exportaciones durante la semana 42, aunque se estima que hay un atraso de unos 7 - 10 días con respecto a la temporada pasada, así que podríamos empezar a ver volúmenes más importantes recién a partir de la semana 44. A nivel varietal vemos números similares. Analizando las 4 principales variedades producidas en el norte tenemos, Red Globe con - 52%, Sugraone con - 47%, Crimson seedless con - 73% y Thompson seedless con - 52%. Es importante recordar que la estadística de la temporada pasada tiene un volumen importante de fruta exportada sin variedad declarada. Gracias al esfuerzo de SENASA y Provid, este número será mucho menor este año por lo que debemos considerar que esto generaría un aumento ficticio, con respecto al año pasado, en las demás variedades, ya que mucha fruta que el año pasado fue reportada sin variedad, ingresará a la estadística de este año con la variedad correspondiente.

Límite de Responsabilidad: Las opiniones, estimaciones e información en general, expresadas en este boletín de uva de mesa, corresponden al sentir del equipo editorial de Inform@ccion. El objetivo de éstas es brindar información general y no fungir como predicciones estadísticas definitivas sobre la oferta, demanda o precios del cultivo. No aceptamos responsabilidad por las consecuencias de acciones tomadas como resultado de aplicación de esta información.

ÚLTIMO BOLETÍN DE ACCESO LIBRE
Solicita tarifas de suscripción AQUÍ