



UVA CLASICA DE OHANES.—(Cortesía Cámara Oficial Uvera de Almería)

R-3738

Las uvas de mesa en el mercado de los Estados Unidos

Por Fernando SILVELA, Ingeniero agrónomo



Uno de los mayores motivos de preocupación y estudio por parte de los exportadores españoles de uva de mesa, es la reconquista del mercado de los Estados Unidos, que estuvo cerrado a nuestra exportación de frutas durante los años 1924 a 34, y que, nominalmente abierto desde la última fecha, lo está en condiciones tan desventajosas para la competencia con las uvas del país, que prohíben, de hecho, recuperar las posiciones de la época anterior al embargo en que se encontraba mercado para canti-

dades del orden de 500.000 barriles que se subastaban a precios remuneradores.

Los mercados del Este (Nueva York, Boston, Filadelfia y Baltimore) son los más interesantes. En cuanto a producción de uva de mesa, son esencialmente deficitarios y se abastecen, principalmente, del estado de California, durante los meses de junio a diciembre, y de variedades importadas de Bélgica, Argentina y Chile durante los restantes meses del año; comenzando en enero con las uvas belgas de

invernadero, de las variedades Colman o negra de Hamburgo y las blancas moscateles; ambas muy apreciadas como uvas de lujo; siguiendo las uvas argentinas, que comienzan a llegar a fines de febrero; y, por último, las procedentes de Chile, que llegan en el mes de marzo y que comparten con las argentinas el mercado hasta el mes de junio en que comienzan a llegar a los mercados del Este las uvas californianas y una pequeña cantidad procedente del estado de Arizona.

El consumo de uva de mesa empieza a ser importante a fines de agosto, llega a su máximo en los meses de octubre y noviembre, experimenta una contracción sensible a fines de diciembre y casi se anula durante los meses de enero y febrero. Esta contracción de la demanda, se debe, de una parte, a la falta de uva fresca—salvo las uvas belgas, producidas en invernadero, y que resultan a un coste elevadísimo; las restantes no tienen "aguante" suficiente para conservarse hasta esa época del año—y, de otra, a la falta de apetencia por la fruta en esa estación extraordinariamente fría.

El núcleo de la exportación de uva de mesa en los Estados Unidos es California. En los últimos años la producción se ha incrementado mucho y los procedimientos de enfaenado, tipificación, conservación y presentación del producto se han perfeccionado de tal suerte que la tendencia es a bastarse por sí solos para cubrir las necesidades de los mercados nacionales, a más de exportar cantidades considerables a las regiones del Extremo Oriente, Centro y Sud-América, y, ya en menor escala, a los países europeos, donde están hoy en día los principales mercados para la uva de Almería.

He aquí los últimos datos de exportación de uvas de mesa de los Estados Unidos a los países de Europa, expresados en libras americanas—de 453 gramos—, desde julio de 1935 hasta fin de febrero de 1936.

La mayor parte de estas uvas son uvas rojas, de la variedad Emperor; el resto son uvas blancas variedad "Ohanes" o "Almería", que son, de las uvas producidas en California, las de mayor conservación. Por esta condición específica son las que alcanzan más altos precios en los mercados del Este de los Estados Unidos y las que mejor se prestan a la exportación a lejanos países.

Las uvas de California se empacan en barriles con serrín de madera o en diversos tipos de cajas, con o sin serrín. A raíz de su recolección y enfaenado, se almacenan en cámaras frigoríficas para su mejor, más segura y más dilatada conservación. Aunque las variedades de mayor "aguante" son Emperor y Ohanes, se conservan también en frigorífico, ocasionalmente, las Olivette de Vendemain, Málaga, Thompson seedless o Sultanina, Tokay y Ribier. Todas ellas tienen puntos de congelación bajos, de hecho inferiores a los de los demás frutos que corrientemente se guardan en frigorífico, principalmente a causa de la elevada riqueza en azúcar de las uvas. Aunque para la mayoría de las variedades no hay peligro de congelación a la temperatura de *dos grados bajo cero*, lo corriente, en la práctica comercial, es mantenerlas cuando más frías a *cero grados*. Conviene sostener una humedad relativa en el ambiente de la cámara frigorífica comprendida entre el *80 y 85 por 100 de la capacidad de saturación*, a fin de prevenir el marchitamiento de raspajos y bayas.

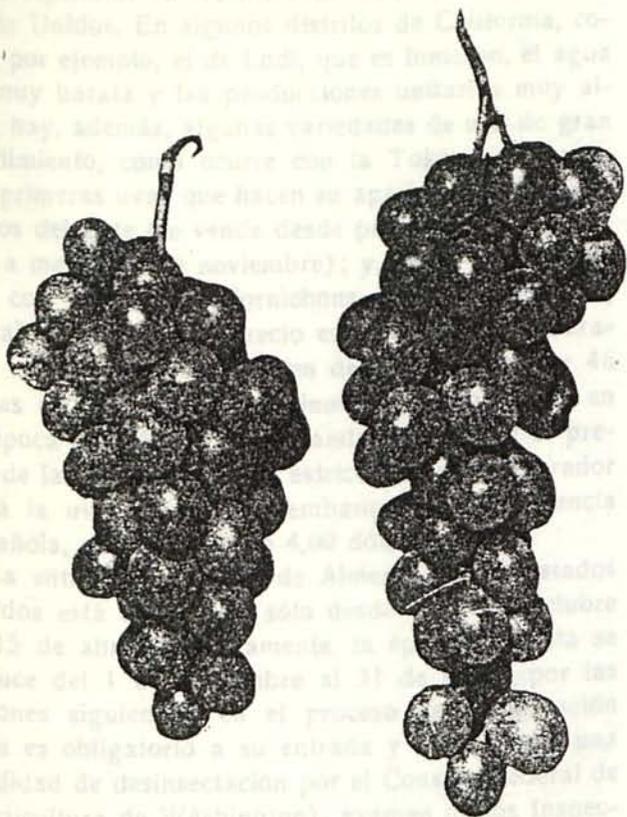
Generalmente se obtienen buenos resultados con la refrigeración, aunque si el fruto está húmedo al empacarlo o se humedece durante el proceso, existe el peligro de que se enmohezca. También se puede enmohecer cuando la faena no se ha hecho cuidadosamente y se embarrilan uvas aguanosas, reventadas o desprendidas de sus pedúnculos.

No todas las variedades tienen un período de conservación tan prolongado como las uvas Emperor y Ohanes, que llegan a conservarse, empacadas en se-

MESES	PAISES								TOTALES
	Bélgica	Dinamarca	Francia	Alemania	Holanda	Noruega	Suecia	Reino Unido	
Julio.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Agosto.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Septiembre.....	—	—	—	—	—	—	—	664.118	664.118
Octubre.....	—	—	1.375	—	—	26.410	70.050	2.486.675	2.584.510
Noviembre.....	—	—	—	—	21.250	18.000	269.004	2.903.741	3.211.995
Diciembre.....	—	—	—	26.000	24.550	—	41.514	312.583	404.647
Enero.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Febrero.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTALES.....	—	—	1.375	26.000	45.800	44.410	380.568	6.367.117	6.865.270



UVA LEGÍTIMA DE
BARQUE DE ALMÉRÍA
(Variedad Ohanes).—
Cámara Oficial Uvra de



Moscatel, producida en invernadero en Bélgica. Exportación constante.

rrin, hasta cuatro y seis meses, manteniéndolas a la temperatura de *ceró grados*. El tratamiento previo de las uvas con anhídrido sulfuroso previene la putrefacción, y la experiencia ha demostrado que ayuda a la buena conservación en frigorífico.

El proceso de refrigeración requiere atenciones y cuidados. Bien conducido, es más beneficioso que perjudicial para la conservación de la fruta; mal atendido, es de consecuencias funestas para la conservación y para el "aguante" de la uva.

Para su buena ejecución han de cumplirse los requisitos siguientes:

Descenso gradual de la temperatura al entrar los barriles en la cámara; uniformidad de temperatura a partir del momento en que el centro del barril toma la temperatura deseada (bruscos descensos de temperatura originan condensaciones, con peligro de enmohecimiento o putrefacción); y mantenimiento de la humedad relativa del ambiente en el grado óptimo de humedad relativa, para que ni se produzcan desecaciones o marchitamientos, ni condensaciones, con peligro de enmohecimiento o putrefacciones. Estas condensaciones corren también peligro de producirse al sacar los barriles de la cámara si la temperatura ambiente es más alta y la humedad es grande.

Desde luego, es condición esencial para la conservación, en general, que sea fruto sano, sin gérmenes de mohos, sin granos aguanosos, desprendidos, rotos o con grietas; ni verde ni excesivamente maduro.

Uno de los factores determinantes del incremento de las exportaciones de uva de California, tanto con destino a los mercados nacionales como extranjeros *ha sido el perfeccionamiento de los métodos de conservación en frigorífico*. Hoy cuentan con cámaras industriales (donde es almacena la fruta a raíz de la recolección) que hacen posible cumplir con dos cometidos esenciales para comerciar con frutos perecederos; salvar las grandes distancias que separan los países productores de los deficitarios (trenes fruteros y barcos frigoríficos), y atemperar una producción apresurada, que se enfaena en el plazo de unas semanas, a lo sumo, a un consumo lento y paulatino, que tiene lugar en un periodo de varios meses.

Otros factores determinantes del incremento del negocio de exportación de uvas de mesa en California son: el reducido costo, inherente a la producción en gran escala; la clasificación (estandarización), impulsada y controlada por grandes y poderosas Asociaciones Cooperativas, como la California Fruit Exchange; la propaganda específica y la presentación del producto con apariencia limpia, modernizada y atractiva, al sentido de la vista, que al decir de los comerciantes americanos, es uno de los mejores clientes de las frutas.

En cuanto al costo de producción, constituye uno de los mayores escollos para la competencia de las



Variedad Colman, producida en invernadero en Bélgica. D exportación constante durante el año.

Uvas españolas en los mercados del Este de los Estados Unidos. En algunos distritos de California, como, por ejemplo, el de Lodi, que es inmenso, el agua es muy barata y las producciones unitarias muy altas; hay, además, algunas variedades de uva de gran rendimiento, como ocurre con la Tokay, que es de las primeras uvas que hacen su aparición en los mercados del Este (se vende desde primeros de septiembre a mediados de noviembre); y, ya en menor grado, con las Ribier, Cornichons, Málaga, Calmería, Rosaki y otras, cuyo precio estrictamente remunerador es muy bajo—del orden de 2,00 dólares las 46 libras de uva neta—, que inundan los mercados en la época de más fuerte demanda y envilecen el precio de las uvas. El precio estrictamente remunerador para la uva legítima de embarque, de procedencia española, es del orden de 4,00 dólares.

La entrada de la uva de Almería en los Estados Unidos está autorizada sólo desde el 1.º de octubre al 15 de abril. Prácticamente, la época de venta se reduce del 1 de noviembre al 31 de enero, por las razones siguientes: en el proceso de refrigeración (que es obligatorio a su entrada y exigido con una finalidad de desinsectación por el Consejo Federal de Horticultura de Washington), examen de los Inspectores de Aduana, catalogación por marcas y preparación de subasta; se invierte, por lo menos, un mes, según ha probado la práctica de estos dos últimos años de venta de uva pre-refrigerada; por otra parte, ya hemos dicho que en los meses de invierno se produce una contracción de la demanda; y es asimismo un hecho probado que, salvo excepciones, el aguante de la uva no aconseja diferir su venta más allá del 31 de enero.

Por estas razones, interesa, primordialmente, el período de ventas comprendido entre el 1 de noviembre y el 31 de enero.

Los precios medios alcanzados en las subastas de uva de mesa, en el mercado de Nueva York en la última campaña, fueron los siguientes, referidos a las 46 libras netas de los barriles de Almería:

UVAS AMERICANAS		UVAS ESPAÑOLAS DE ALMERIA	
	Dólares		Dólares
Noviembre.....	2,06	Enero, 10	2,50
Diciembre.....	2,51	Idem, 21	1,66
Enero.....	2,88	Ventas privadas...	6,00
Promedio.....	2,22	Promedio	2,66

Naturalmente que los precios máximos los alcanzó la uva de la variedad "almería", producida hoy en

California, procedente de sarmientos importados de España y que empezó a venderse en los mercados del Este de los Estados Unidos por el año 1924. Esta clase de uva no suele alcanzar la calidad de la uva legítima de embarque de Almería (España). Es, por lo regular, inferior en tamaño de racimo, de grano más chico; peor conformado, tanto el grano como el racimo; aquél no tiene la forma clásica de base de botella ni el racimo los hombros pronunciados y característicos de la uva del barco; el aroma no es tan exquisito, y, sobre todo, el color de la titulada uva "almería" de California, es más claro, más verdoso; por eso se aprecia tanto la uva española de Almería de color caña o rosado, doradas y transparentes. En cambio, la condición de la uva de California es excelente: uva sana, bien seleccionada y conservada, mejor tipificada que la uva española y mejor presentada.

Las fotografías que se insertan representan las clases de uva que más se aprecian en los mercados de los Estados Unidos. En la exhibición de frutas del mundo entero que se contempla a diario en los escaparates frigoríficos de la Quinta Avenida, se observa el grado de perfeccionamiento insuperable que en punto a tipificación y presentación se exige en aquel país. En el escaparate de Hick's, cuya vista se acompaña, se ven de izquierda a derecha: dos racimos de uva Colman o Black Hamburg; tres de Alexandría muscat (importada de Bélgica, como la anterior); dos de uva Emperador, procedente de California; dos de uva "almería", de California; varios de Cannonhall o moscatel gigante, importados de Bélgica. Alguno de estos racimos no se adquiere con cinco dólares. También se ve el melón español, Gloria melón, que es una de las frutas más estimadas en América, que encabeza la lista en los restaurantes de lujo, donde se paga a duro la raja.

Estas cifras demuestran el margen de utilidad, tal vez no igualado en país alguno, que dejan en Nueva York las frutas de singulares condiciones específicas, siempre que sean escogidas, bien tipificadas y presentadas con esmero. Tal ocurre con las partidas de uva "almería", de California, de calidad y condición para "aguante", presentadas en cajas cerradas (chests), con etiquetas litografiadas, o en barriles (kegs) de madera rosada y cinchos metálicos verdes, que se subastaron en el mercado de Nueva York entre el 1 de noviembre de 1935 y el 31 de enero de 1936, alcanzando precios medios muy superiores a las medias mensuales antes consignadas, según se transcribe a continuación:

FECHA DE SUBASTA		Cajas vendidas de 35 libras	Precio Dólares	Barriles vendidos de 34 libras	Precio Dólares
Noviembre...	14	—	—	285	6,16
	15	—	—	150	4,50
	25	—	—	180	6,04
Diciembre....	3	—	—	150	6,00
	9	—	—	195	5,76
	10	—	—	120	4,03
	11	60	3,00	—	—
	13	—	—	560	5,43
	16	880	2,76	335	3,77
	17	—	—	160	4,76
	18	345	3,12	—	—
	19	525	2,60	595	3,76
	20	1.100	3,05	—	—
	23	965	3,11	595	4,11
	27	735	3,03	385	3,80
	30	990	2,84	590	3,76
Enero.....	2	490	2,62	—	—
	6	495	2,33	—	—
	9	500	2,15	—	—
	10	275	2,10	—	—
	13	447	1,43	237	1,95
	15	310	1,78	—	—
	16	300	1,71	250	3,17
	20	310	1,87	—	—
	23	—	—	500	3,50
	24	—	—	140	3,75
TOTAL Y PROMEDIOS..		8.727	2,61	5.427	4,24

Precio de la uva "almería" de Cal., vendida en cajas equiv. 46 lbs., \$ 3,64.

Idem id. id. id., barriles, ídem id., \$ 5,73.

Idem promedio del conjunto, \$ 4,46.

Analizando los resultados de la última campaña de ventas en Nueva York en el período de tiempo dicho, se deducen las consecuencias siguientes:

1. A precios superiores a \$ 4,00 las 46 lbs. de uva neta, se vendió una cantidad de uva "almería" de California equivalente a 6.845 barriles.

Esta cantidad representa el 18 por 100 del total de uva "almería" de California vendida en el período de tiempo que nos interesa.

De toda la uva "almería" de California vendida en barriles sólo una partida *no* alcanzó el precio de \$ 4,00 las 46 libras: un lote de 237 bbs. subastado el 13 de enero.

Los anteriores números dan idea de la selección que se hace de la uva.

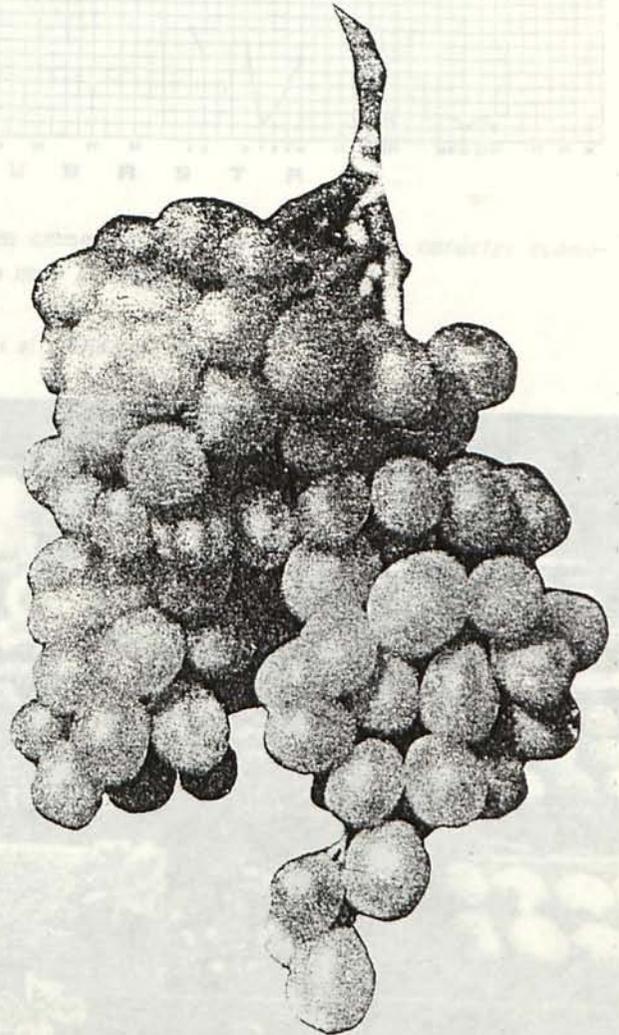
2. La uva que se produce en California es muy sana; su condición y presentación es excelente. Aunque la calidad de la nuestra es mejor, la única competencia posible sería a base de una selección rigurosa. Los precios que pueden esperarse en tal caso serían, sobre sala de subasta en Nueva York, del orden de 4,5 a 5,75 dólares y la demanda reducida; en los términos del consumidor de productos de lujo,

por una parte, y por otra, debido al escaso porcentaje de uva de lujo que admite una tipificación tan exigente como la del mercado de los Estados Unidos.

3. El precio presumible del barril de uva comprado en firme sobre Almería, sería para uva de lujo de \$ 2,50 a \$ 3,50; teniendo en cuenta que del precio medio de subasta que se ha deducido hay que descontar los gastos "aguas allá", que, con flete frigorífico, son del orden de \$ 2,00 por barril.

4. En los mercados del Este de los Estados Unidos, los más altos precios los alcanza la uva de la variedad "almería". El precio medio máximo en el mercado de Nueva York fué de \$ 6,16 el barril de 35 lbs. netas. Sigue en orden de estimación la uva Emperador. En total, se vendieron a precios superiores a \$ 4,00 las 46 lbs. netas, en el mercado de Nueva York, a través de subastas, un equivalente a 13.375 barriles de 46 lbs. netas, que representa con relación al volumen total de uva subastada, el 2,5 por 100.

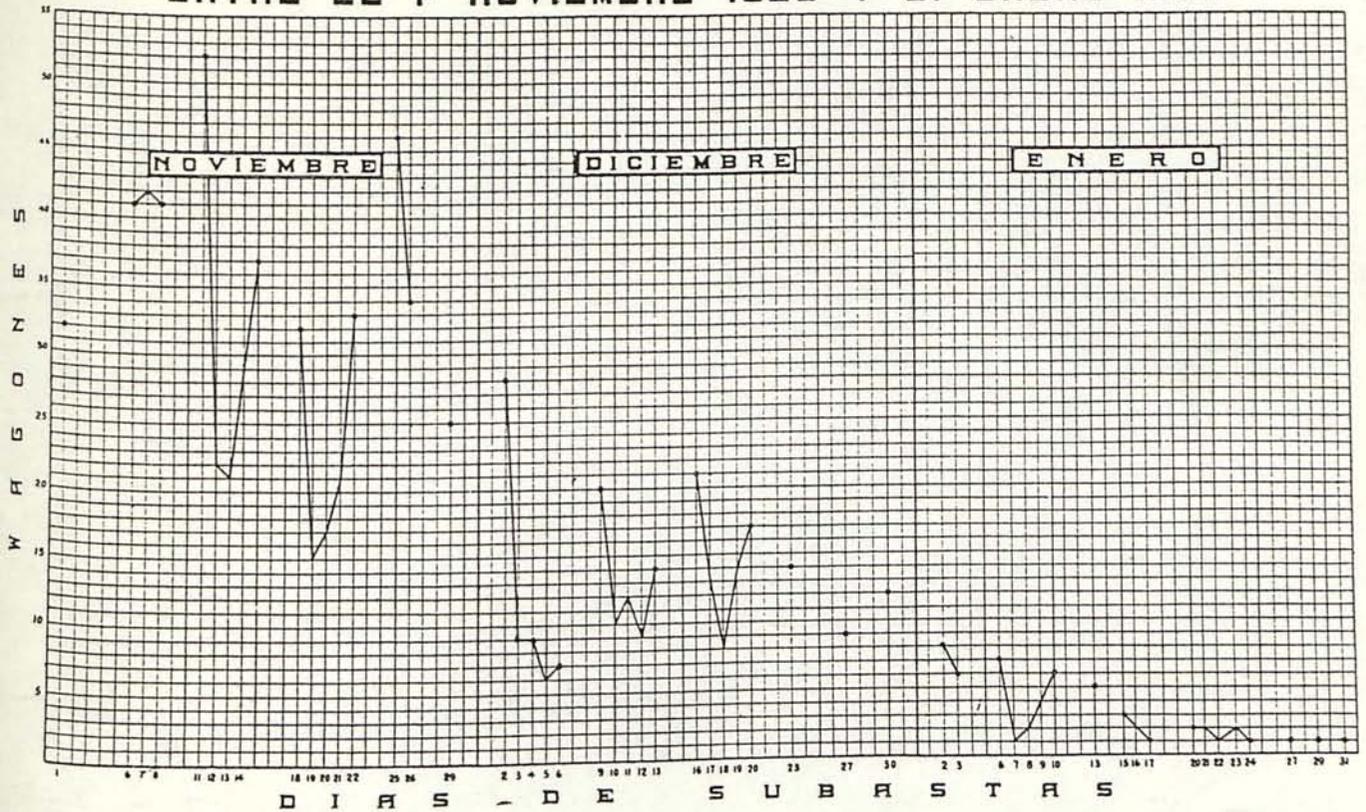
La reconquista del mercado de los Estados Uni-



Variedad "Ohanes" producida en California.



**WAGONES DE UVA VENDIDOS EN NEW YORK
DURANTE LAS SUBASTAS CELEBRADAS
ENTRE EL 1º NOVIEMBRE 1935 Y 31 ENERO 1936**



dos para la uva española presenta, por lo que queda expuesto, no sólo dificultades de orden técnico y de orden comercial, sino problemas de carácter económico muy difíciles de superar.

El mejor cliente de la fruta es el sentido de la vista.

