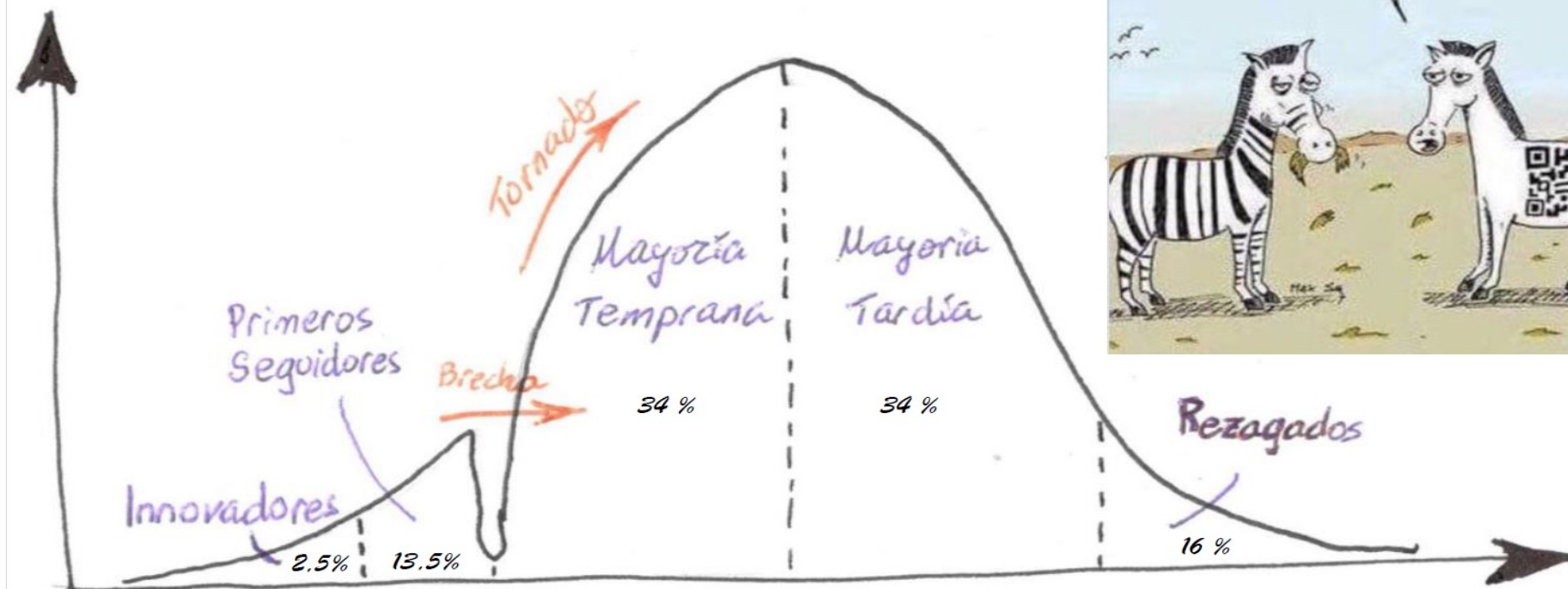


# Viabilizando el negocio uva de mesa

## Diagnóstico – Actualidad - Desafíos



Teoría de la difusión de la innovación



# Tendencia consumo uva de mesa en USA



Fresh Trends 2020 Top 20 fruits



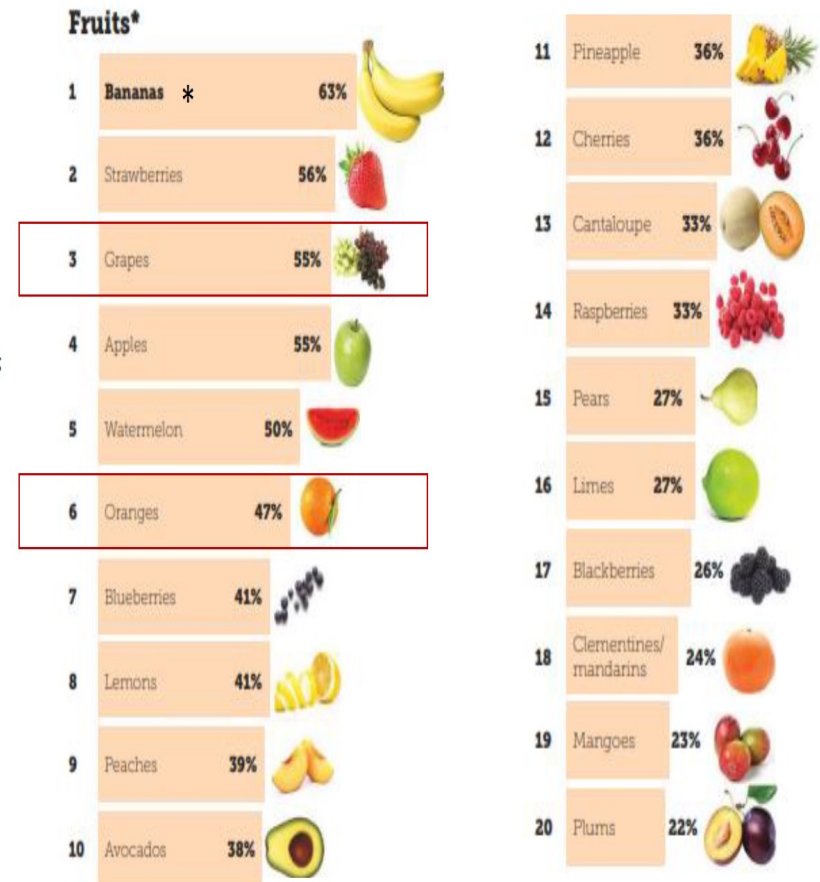
Source: [www.thepacker.com](http://www.thepacker.com) (2020)

\* Percentage notes the portion of survey respondents who have bought this item in the past 12 months.



Fresh Trends  
2021

Top 20 fruits



Source: [www.thepacker.com](http://www.thepacker.com) (2020)

\* Percentage notes the portion of survey respondents who have bought this item in the past 12 months.

Source: [www.thepacker.com](http://www.thepacker.com)(2020)

# Tendencia volumen exportado - cambio en 9 años

## Como competimos con Perú? – Fumigación - Desarrollo otros mercados



Fuente: con autorización de M. Silva 2022 “Una visión independiente a la Crisis de la Industria de la Uva de Mesa Chilena”  
Presentación no publicada, Asesorías Paso Pehuenche.  
Datos reunidos por M. Silva y O. Salgado (ASOEX, Freshcargo, Perú, Provid, CTGC, SATI y otras fuentes)

# Ideas para intercambiar y discutir...

- **Debemos cambiar cómo lo vamos a hacer por quienes lo van a hacer**

No trates de solucionar todos los problemas al mismo tiempo, escoge uno  
haz un puente que te lleve a el y busca su solución.

Donde está la información? Es muy necesaria la calidad de información ( Estimación varietal por región de origen).

- **Cómo defino cual es mi producto en función de la zona, clima, porta injerto, variedad**

El negocio no permite errores, usar solo plantas muy buena calidad ( Sello calidad AGV).

Que responsabilidad tienen los ( licenciatarios) dueños de las plantas?

Es responsabilidad técnica lograr el máximo potencial productivo – sostenible.<<

- **Quiero vender lo que estoy produciendo o voy a producir lo que puedo vender**

Puedo bajar costos de campo (10%?), factor crítico (riego)

Campo	US\$ 7
Campo a FoB	US\$ 5
FoB a FoT	US\$ 10
Total	US\$ 22 = 0

El precio dependerá del producto - ´hoy crítico y a futuro que resista en destino

Chile compite con Chile – 40 mill cajas (sem 8 a 13) - promoción US\$ 22 mueve max 5 mil/semana

Mejor producto = cambio tendencia compra importadores/consumo = cambio precio

Royalties - % - FOB – Libre productor – que pasa con resultados negativos ?