



Líneas de siembra
 Líneas de enmacetado
 Mezcladoras de Substrato
 Lavadoras de Bandejas
 Carros de Riego nebulizadores ULV
 Programas informáticos



PRO-200

La gama más ágil, simple y versátil del mercado.



Pídanos la versión demo, se adapta a cualquier tipo de cultivo.

conic-soft

Desde un simple programa de facturación, hasta el mayor paquete de gestión de viveros.

CONIC SYSTEM S.L.
 C/ Mare de Déu de Núria ,21-F
 08830 - Sant Boi del Ll.
 Barcelona - SPAIN
 Tel. 0034 936 548 980
 Fax. 0034 936 548 983
 sales@conic-system.com
 www.conic-system.com



Ediciones de Horticultura, S.L.
colabora en:

HortiMedia Europe Group



Internet Society



Sociedad Española
de Ciencias Hortícolas



Asociación de Ingeniería Agronómica



Asociación Española de Arboricultura

Agroprés,
Asociació de periodistes
i escriptors agraris

AIPET, Asociación Iberoamericana
de Periodistas Especializados
y Técnicos

Asociación Usuarios de Internet

Tecnología de poscosecha en uva mesa

La exportación de uva de mesa ha aumentado sostenidamente en los últimos años, alcanzando envíos cercanos a los 100 millones de cajas e ingresos por más de 860 millones de dólares FOB, según la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura (ODEPA). No es fácil mantener o superar estas cifras, pues el futuro depende tanto de las condiciones internas como de la capacidad de demanda de los países compradores, la apertura a otros mercados y la oferta de los productores del hemisferio Sur, como Sudáfrica, Brasil, Argentina y Perú, donde la competencia es cada vez más amenazante.

El negocio de la uva de mesa nacional, por el negativo panorama del precio del dólar y los altos costos, dependerá de iniciativas privadas para manejar la diversificación y modificación de la estacionalidad de la oferta y el aumento de clientes por la apertura de nuevos mercados. La oportunidad y época de venta se consigue con la diversificación varietal y las tecnologías de poscosecha. La capacidad de disponer de variedades blancas, negras, rojas y amarillas en una distribución ordenada en el tiempo, que cubra las ventanas de comercialización sin problemas de pudrición, asegura el éxito comercial de largo plazo. Las tecnologías de poscosecha deberán centrarse en el período de transporte, acopio y distribución a los consumidores.

Los requerimientos del mercado deben complementarse con las necesidades de productividad y bajo costo de operación del productor. Así, una menor intervención manual y química sobre el racimo es requisito para la viticultura del futuro. La diversificación varietal puede realizarse con la introducción de variedades desde el extranjero o con programas de mejoramiento en el país. La posterior comercialización a través de agrupaciones que mantengan la oferta, para así asegurar el negocio en el largo plazo. El acceso a esta información por el productor es prioritaria.

La presentación del producto impacta en el resultado final de la fruta, pues se relaciona con la eficiencia en la conservación. Este tema es liderado por recibidores y supermercados, que imponen un sistema de envase según sus requerimientos logísticos. El desafío en este aspecto es grande. Desaparecerán los racimos grandes y complejos, por unidades más pequeñas que serán creadas a medida, predominando el llenado automático de cajas con film con sellado termosensible. La rentabilidad del negocio de la uva de mesa requiere una mirada positiva del futuro, con recursos para invertir y asumir altos riesgos. El cambio se producirá, probablemente, como una forma de reducir costos, especialmente de mano de obra, y lograr una diferenciación en el mercado.

Juan Pablo Zoffoli
Profesor de Tecnología de Poscosecha de la
Pontificia Universidad Católica de Chile





Atlántica Agrícola

RAZORMIN



**BIOESTIMULANTE
Y ENRAIZANTE**

C/.Corredera, 33 C.P.: 03400 VILLENA (Alicante - España)
Telf: (34) 96 580 03 58 Fax: (34) 96 580 03 23
e-mail:info@atlanticaagricola.com www.atlanticaagricola.com

