



Desafíos comerciales para el kiwi Chileno

Marcos Echenique
Sales Director





Diagnóstico

Que productos nos piden nuestros clientes?
Qué producto estamos ofreciendo?



Exigencias del mercado?

- Que sea Dulce (que es dulce? $> 13^{\circ}$ brix al momento de consumo)
- Que sea grande ($>$ al calibre 30-33)
- Que sea cilíndrico (relación ancho:largo de $> 1,25$)
- Que sea firme $>$ a 10lb
- Que sea uniforme (unidades equivalente en sus atributos dentro de una caja)
- Que el producto sea consistente en tiempo
- Textura cremosa (que se pueda comer ENTERO con una cuchara)

Exigencias del mercado?

Que sea dulce al momento de consumo	✓	✗
Que sea grande	✓	
Que sea cilíndrico	✓	✗
Que sea uniforme		✗
Que sea firme > a 10lb	✓	
Que el producto sea consistente en el tiempo	✓	✗
Textura cremosa		✗

Algo estamos haciendo mal?

- Niveles de MS insuficientes (15,5%)
+
- Aplicamos hormonas de crecimiento en pre-cosecha
+
- Aplicamos inhibidores del proceso de maduración en post-cosecha
+
- Hacemos atmósferas controladas, con niveles bajísimos de oxígeno
+
- Ocupamos además bolsas MAP
=

**Estamos ofreciendo un kiwi
Enfermo**

Exigencias del mercado?

Quienes son REALMENTE nuestros clientes?

Que nos piden esos clientes?



Nueva definición del Producto

Que sea dulce al momento de consumo	✓
Que sea grande	No necesariamente
Que sea cilíndrico	No necesariamente
Que sea uniforme	✓
Que sea firme	✗
Que el producto sea consistente en el tiempo	✓
Textura cremosa	✓



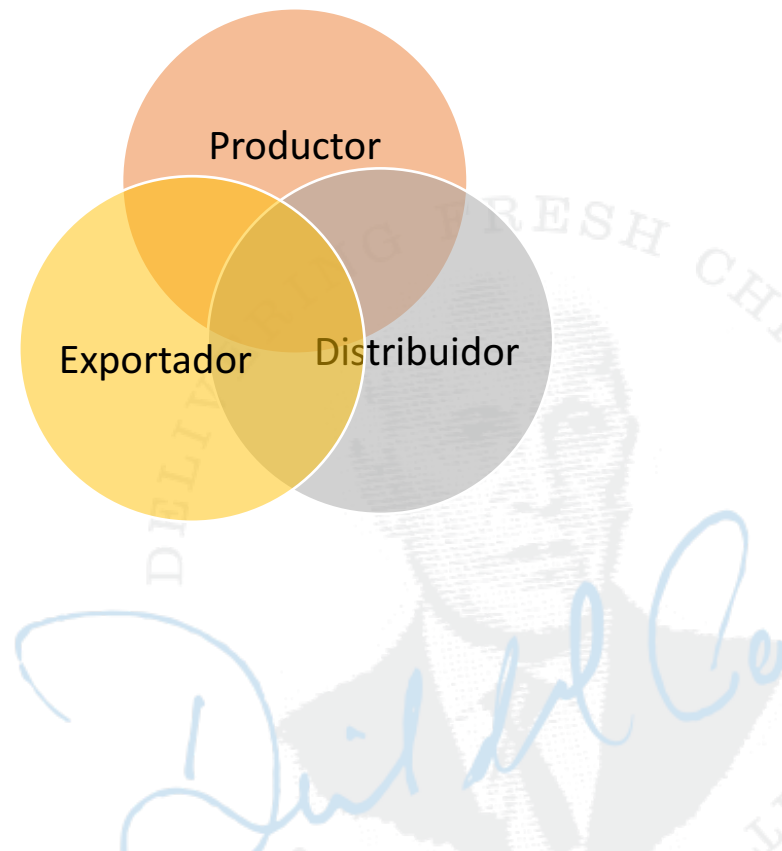
Primera conclusión

Dimos mal el mensaje a
los productores



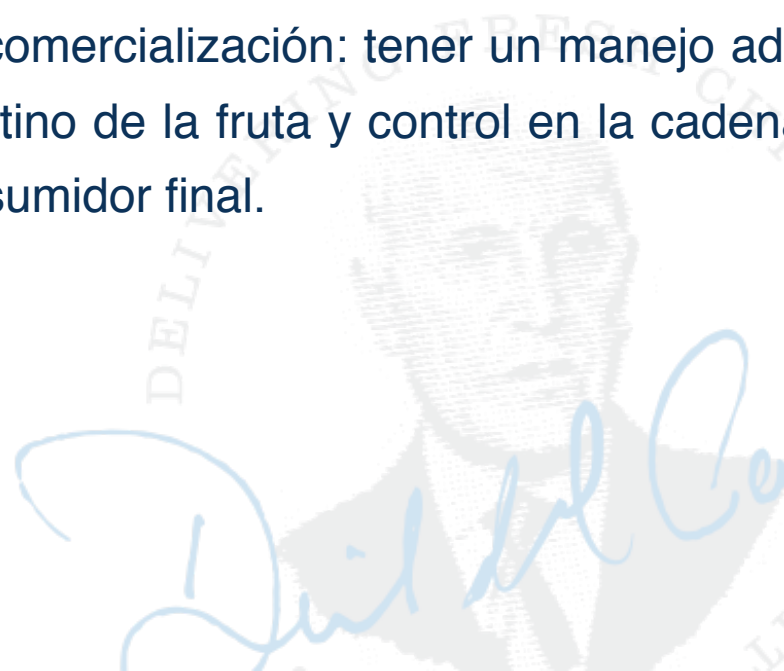


Nueva estrategia:
Entregar un kiwi que exprese sus atributos
al momento de consumo SIEMPRE



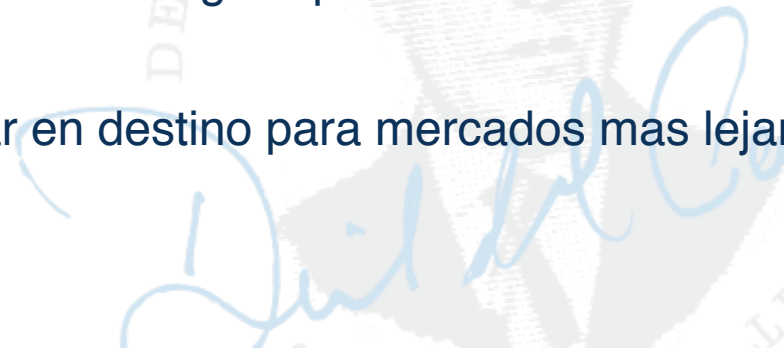
Nuevo estrategia

- En Huertos: manejos necesarios para mejorar el sabor de la fruta.
- En poscosecha: kiwis tratados con el máximo cuidado para no alterar la maduración normal y así lograr la máxima expresión de sus atributos.
- En la comercialización: tener un manejo adecuado en destino de la fruta y control en la cadena hasta el consumidor final.



Nueva estrategia de manejo técnico

- Manejos diferenciados por lotes, tipo de fruta y mercados.
- Anillados, regulación de carga, mayor madurez de cosecha, cosecha más cuidadosa, mayores niveles de materia seca (16,5%?), uso racional de reguladores de crecimiento.
- No uso de retardadores de maduración.
- Uso restringido y racional de Atmosferas (modificadas y controladas)
- Madurar en Origen para mercados de tránsito corto
- Madurar en destino para mercados mas lejanos

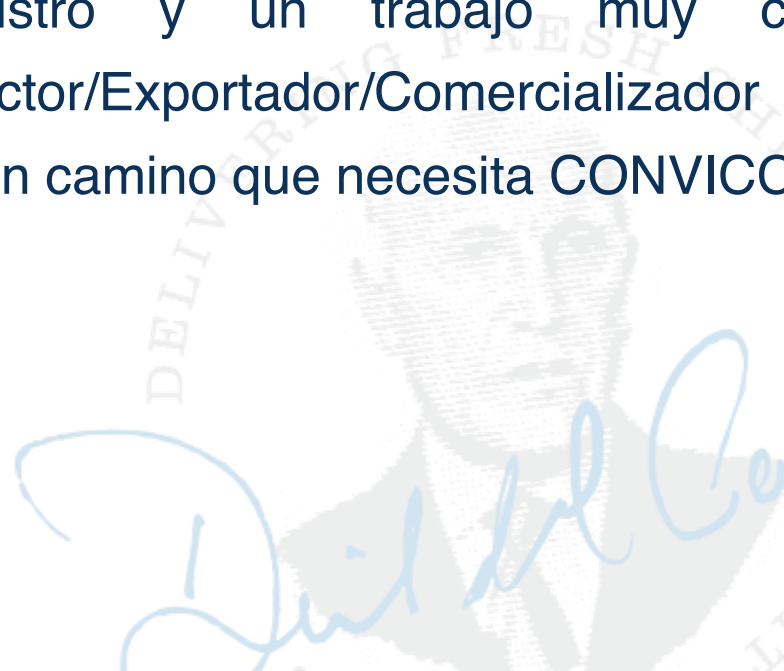


Nueva estrategia de comercialización

- Elegir al socio adecuado para ejecutar una comercialización en destino óptima.
- Asistencia técnica y soporte en los mercados de destino.
- Control en la cadena para asegurar la entrega del producto al cliente final
- Comercialización rápida (dejar de especular) 20 a 30 días almacenaje a 0°C y libre de etileno como máximo.

Nuevo Mensaje

- Este es un camino, con mirada de largo plazo, que necesita a todos los actores de la cadena de valor enfocados en la satisfacción del cliente final.
- Es un camino de mucho detalle en la cadena de suministro y un trabajo muy coordinado: Productor/Exportador/Comercializador y sobre todo un camino que necesita CONVICCIÓN



OFFERING FRESH CHILEAN
SINCE 1953
D. L. Carter

thank you!

D. L. Carter