

Durante los días 18 y 19 de mayo, la Asociación de Productores y Exportadores Agrícolas del Valle de Copiapó, APECO, está realizando el Seminario Internacional de Uva de Mesa y fruticultura, que no sólo busca visibilizar a la región como la zona exportadora más temprana en variedades como la uva de mesa, sino también mostrar el potencial de la agroindustria en productos como granadas, aceitunas y vinos, esto a través de la realización de ruedas de negocios coordinadas por ProChile con más de 20 importadores desde países como EE.UU., México, Panamá, China, Emiratos Arabes, Finlandia, entre otros.

Portalfruticola.com fue invitado al evento y conversó con Lina Arrieta, presidenta de APECO, quien comentó estar muy contenta con la participación de este año y con los resultados que han generado las ruedas de negocios los últimos dos años.

"El año pasado fue la primera vez que hicimos esta rueda e invitamos a tres países, y este año tenemos a 10 países con 20 importadores en total, que claramente le da un plus para que los productos de nuestra región puedan acceder a esos mercados, con una relación directa entre los productores y los compradores".

De los 33 socios que tiene APECO, sólo 8 de ellos son productores/exportadores, el resto son pequeños y medianos productores que no siempre pueden negociar de forma directa con los importadores, lo cual hace que estas ruedas sean fundamentales para cumplir el objetivo de traspasar fronteras. Asimismo, Arrieta resalta que este seminario era abierto para todo el sector, e incluso se mostró sorprendida porque llegaron productores desde Perú exclusivamente a participar en él.



Juan Noemi Campos, director regional de ProChile en Atacama, comentó que "este seminario es muy importante para relevar no sólo lo que es la agricultura de la zona, sino también al sector de alimentos, ya que Atacama exporta cerca de US\$250 millones anuales en estos tipos de productos".

Noemi Campos habla de la ventaja que antes tenía la región en los mercados internacionales y que hoy ya no se mantiene del todo. "Actualmente estamos compitiendo ferozmente en la uva de mesa, donde hace un par de años Atacama era prácticamente la única región que salía con primores al mundo y hoy también lo está haciendo Perú, Brasil, India y Sudáfrica. Ya no estamos solos y hay que ir buscando nuevas alternativas de

mercado para seguir potenciando a Atacama en el mundo".

Si bien Noemi Campos comenta que las uvas de mesa de Atacama son destinadas a más de 50 mercados, el 80% del volumen se va a sólo dos mercados, EE.UU. y China.



"Nos queda mucho por hacer en el desarrollo de mercados alternativos como Arabia Saudita, otros países de Asia e incluso en Latinoamérica. Es por esta razón que hoy hemos invitado a más de 20 importadores de diferentes países del mundo para que puedan conocer los productos de la región".

Ha sido tan exitosa la rueda de negocios, que sólo en el primer día ya se han concretado algunos acuerdos entre pequeños productores con países como Honduras y Emiratos Arabes.

"La apuesta de hoy es que no sólo los grandes y medianos productores tenga la oportunidad de generar lazos con los compradores, sino que los pequeños productores de nicho puedan aprovechar esta rueda de negocios para comercializar, con valor agregado, sus productos", comentó Campos.

La primera jornada contó además con la intervención del subsecretario de Agricultura, Claudio Ternicier, y con expositores nacionales e internacionales que tocaron temas como los desafíos del sector en cuanto a la incorporación de nuevas variedades de uva de mesa, la reforma laboral que está viviendo Chile, tendencias de mercado y los consumidores en China y EE.UU., entre otros.

www.portalfruticola.com