

Innovación y Desarrollo

## ESTUDIO DE POTENCIAL DE DESHIDRATACIÓN DE UVA DE MESA: INFORMACIÓN CLAVE PARA LA MEJORA CONTINUA EN CALIDAD.

Controlar la deshidratación de la fruta, es un factor clave para llegar con un producto de calidad a los diferentes mercados del mundo. Es por eso que Grupo Gioia decidió implementar un estudio enfocado a medir este factor en las diferentes etapas del proceso, desde la cosecha hasta la entrega al cliente.

Con la llegada de nuevas variedades, viene de la mano el desafío de controlar diversos parámetros de calidad. Es por eso que Grupo Gioia definió ser pionera en realizar un estudio que mide la deshidratación de la uva de mesa en diferentes variedades desde la cosecha, embalaje, packing y transporte.

La deshidratación es un factor clave en la calidad y presentación de la fruta frente al cliente final, habiendo mercados especialmente sensibles a este factor. Un parámetro principal de medición es el peso del racimo, que se controló consistentemente para luego traspasar esta información a una tabla en que se establecieron diferentes niveles de deshidratación, desde leve a extrema.



La medición se realizó por variedades y etapas del proceso, de manera de identificar oportunidades de mejora para evitar la deshidratación. “Por ejemplo, este año e invirtió en cámaras de mantención y packing con humedad relativa controlada, de manera de controlar la deshidratación. También podemos saber que variedades son más delicadas, de manera de evitar su cosecha en las horas de mayores temperaturas. Finalmente, es información para tomar decisiones para ir mejorando nuestra fruta”, sostiene Cristian Adasme de Pronto Export.

**Descarga los estudios desde los siguientes links.**



[DETERMINACIÓN DEL POTENCIAL DE DESHIDRATACIÓN](#)



[DESHIDRATACIÓN POR ETAPAS EN UVA DE MESA](#)



### GRUPO GIOIA OBTIENE CERTIFICACIÓN DE COMERCIO ÉTICO SMETA

A través de un proceso de auditoría realizado por la casa certificadora Albertson, se obtuvo esta certificación que abarca todos los aspectos de la práctica comercial responsable. El objetivo de contar con una auditoría SMETA, es mejorar continuamente las relaciones con los proveedores a través de una mayor visibilidad de la cadena de suministro, fortaleciendo la posición de la marca en cuanto a su cumplimiento ético.

La auditoría SMETA considera los siguientes elementos dentro del proceso de certificación.

- Normas Laborales
- Salud y Seguridad
- Medio Ambiente
- Ética Empresarial
- Derechos Humanos
- Sistema de Gestión
- Derecho a Trabajo



## Responsabilidad Social Empresarial

### PROGRAMA WHOLE TRADE PREMIA A LOS TRABAJADORES DE CAMPOS CERTIFICADOS DE GRUPO GIOIA.

**La entrega de fruta fresca con certificación y estándares Fair Trade, se tradujo en primas en beneficio de las personas que trabajan en los Los Graneros, El Olivo y Chacra El Carmen, certificados por Fairtrade-USA.**

“Gracias al cumplimiento del programa de exportaciones bajo los estándares de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), se lograron importantes beneficios para los trabajadores tales como gif cards, apoyo monetario para personas en situaciones de enfermedad o muerte de un familiar, servicios odontológicos y de oftalmología, como así también enseres y víveres para apoyar a familias que se vieron afectadas por la pandemia de COVID - 19”, nos

comenta Ximena Berríos encargada de Buenas Prácticas Agrícolas de Pronto Export.

El programa Whole Trade de Whole Foods Market, una de las cadenas de alimentos más prestigiosas a nivel mundial, apunta a premiar a los proveedores que cumplen las exigencias en cuanto a estándares de calidad, garantizar mejores salarios y condiciones para los trabajadores, como así también el cuidado del medio ambiente que avala esta certificación.

### Nueces.

En esta línea de negocios, destaca la producción de variedades Serr y Chandler, las que registraron volúmenes de cosecha positivos, incrementado sus índices de rendimiento pulpa y colores Light; propiciando una interesante oferta en respuesta a una fuerte demanda del producto a mercados de Medio Oriente y Europa.



### Visión de Mercado

#### **APOSTAR A LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y NUEVAS VARIEDADES: CLAVES PARA LA COMPETITIVIDAD.**

**Para la temporada 2022 - 2023 Grupo Gioia apuesta a tener un 65% de producción de variedades no tradicionales de uva en su oferta.**

**A nivel comercial, se apunta a contar con una amplia base de clientes, en una coyuntura donde los costos de logística y transporte se van acercando a los de producción.**

“Debemos ser capaces de dar una señal potente al mercado de que nos estamos renovando constantemente para cumplir con sus expectativas. Es por eso que hemos realizado una fuerte inversión en contar con nuevas variedades, lo que involucra un importante desafío en cuanto a optimización de procesos y control de calidad”, sostiene Pablo Bozzo, Gerente General de Pronto Export.

A su vez, un factor relevante para la competitividad de Grupo Gioia, ha sido mantener una cartera de clientes altamente diversificada. “Más que perseguir monedas o tendencias temporales de mercado, es fundamental ampliar la base de clientes, de manera de protegernos cuando las situaciones se complican en un determinado mercado. Hoy, vemos que países que eran muy atractivos como China y Estados Unidos han presentado complejidades, tanto por la entrada de nuevos competidores como por problemas logísticos y de restricciones sanitarias”, aclara Pablo Bozzo.

En este contexto, el contar con una cartera diversificada que incluye mercados como Taiwán y América Latina, ha permitido a Grupo Gioia y Pronto Export enfrentar con éxito una coyuntura comercial marcada por la escasez de transporte y restricciones de entrada a los principales mercados.

