

Ciruela Europea: El Negocio en Fresco

Cristián Tagle A.

Gerente Comercial Garces Fruit

Marzo, 2023



Ciruela Europea: El Negocio en Fresco

- I. Evolución Exportación en Fresco
- II. Fortalezas y Desafíos
- III. China, principal Mercado
- IV. Oportunidades para un Negocio Rentable
- V. Conclusiones

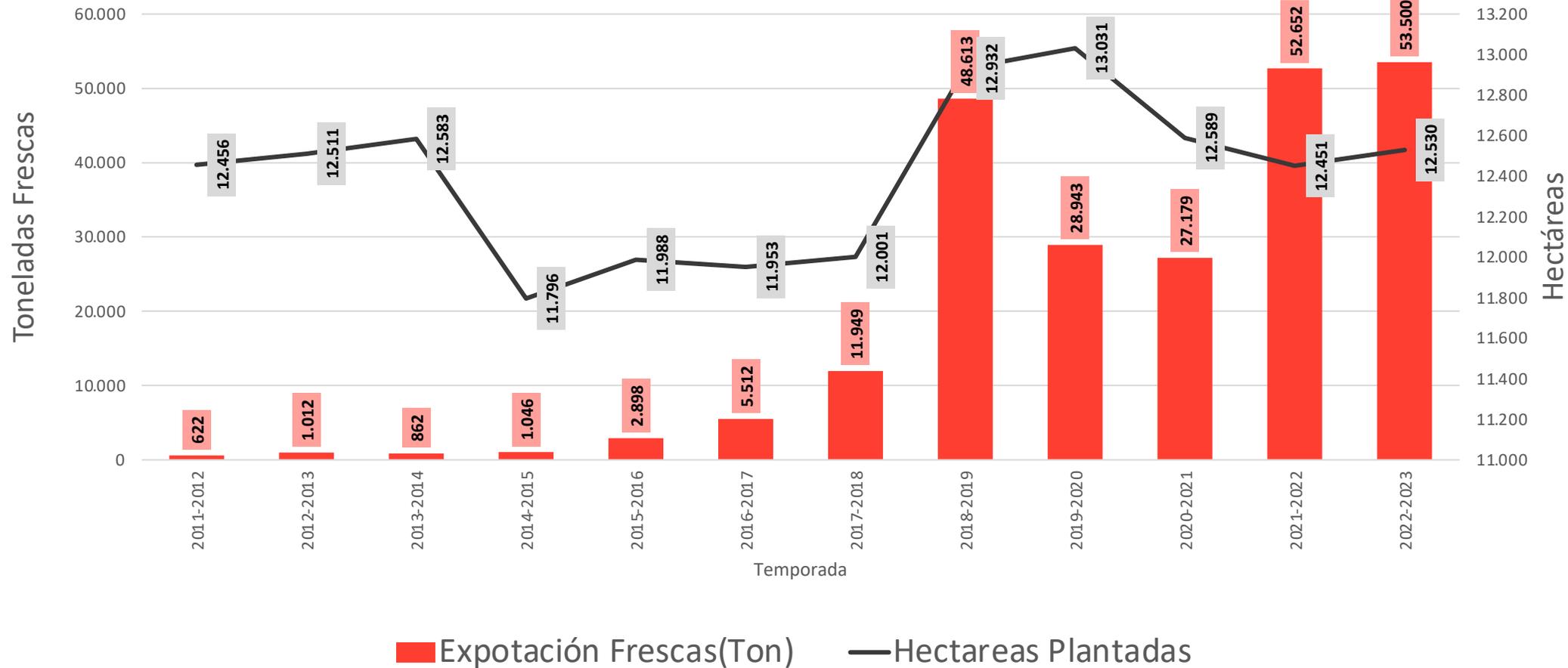
I. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES FRESCA Y SECO

Temporada	ASOEX TON Exportación Frescas	CIREN Hectáreas Plantadas
2011-2012	622	12.456
2012-2013	1.012	12.511
2013-2014	862	12.583
2014-2015	1.046	11.796
2015-2016	2.898	11.988
2016-2017	5.512	11.953
2017-2018	11.949	12.001
2018-2019	48.613	12.932
2019-2020	28.943	13.031
2020-2021	27.179	12.589
2021-2022	52.652	12.451
2022-2023	53.500	12.530

El voraz apetito por el fresco despertó hace sólo 4 años.



Evolución Exportación D´Agen en Fresco (2012-2023)



Distribución D' Agen en fresco por Mercado

Potencial de otros mercados y casi no ha sido explorado:

Cajas Eq 7 kg.	nom_temporada		
nom_pais_destino	TEMP.2020-2021	TEMP.2021-2022	TEMP.2022-2023
CHINA	98.05%	98.42%	98.69%
TAIWAN	1.12%	0.84%	0.99%
USA	0.65%	0.04%	0.19%
HONG KONG	0.00%	0.66%	0.10%
HOLANDA	0.00%	0.00%	0.02%
CANADA	0.05%	0.03%	0.01%
BRASIL	0.00%	0.00%	0.01%
ARABIA SAUDITA	0.08%	0.00%	0.00%
RUSIA	0.06%	0.01%	0.00%
Total general	100.00%	100.00%	100.00%



II. FORTALEZAS Y DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA CHILENA EN FRESCO

FORTALEZAS:

- ✓ Variedad única y conocida
- ✓ Buen sabor; dulce y baja acidez
- ✓ Principal competidor del hemisferio Sur
- ✓ Chile , valorado como país de origen



Variedad única y conocida

- Volumen importante
- Periodo conocido
- Permite una mejor estrategia de venta



El sabor, atributo principal

El sabor es el atributo principal.
La fruta la prueban antes de decidir la compra.



II. FORTALEZAS Y DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA CHILENA EN FRESCO

DESAFÍOS Y DEBILIDADES:

- X Calidad inestable
- X Pick de temporada muy concentrado
- X Depende de tránsitos navieros confiables



PRINCIPAL DESAFÍO:

Garantizar y mantener calidad (sabor y firmeza) con tránsitos marítimos sobre 24 días.

Calidad inestable al arribo

- Industria con muchos proveedores
- Ventana de cosecha corta
- Negocio de especialistas

Hay más de 90 exportadores de D'Agén:
El 50% está concentrado en 12 grandes empresas.
El otro 50% está distribuido en más de 80 compañías.



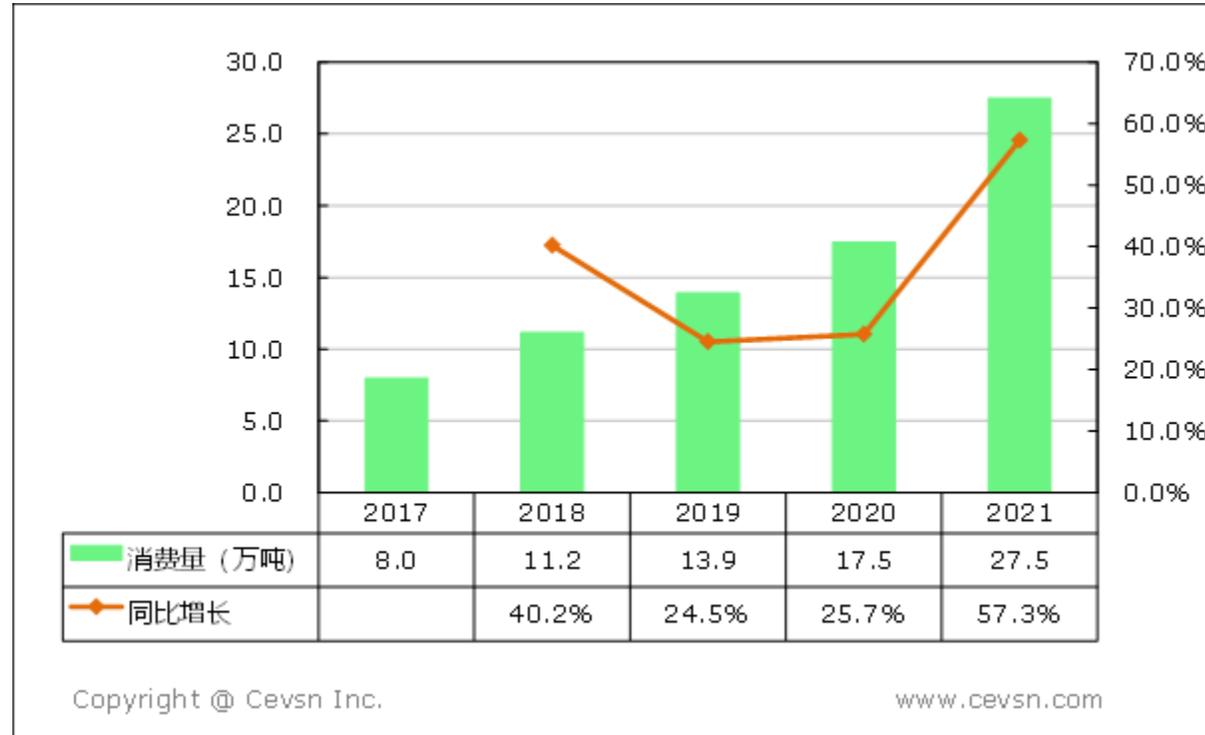
III. EL MERCADO CHINO

Evolución Consumo Ciruela Europea en Fresco

Periodo 2017 – 2021:

Consumo creció de 80.000 tons. a 275.000 tons., equivalente a un promedio de **36% anual**

Unidad medida = 10.000 ton



III. EL MERCADO CHINO

Pronóstico Consumo Ciruela Europea en Fresco (2022-2026) Enero-Diciembre

El consumo de Ciruela Europea seguirá creciendo desde 390.000 tons. en 2022 hasta 2.370.000 tons. al 2026.

Crec. Promedio: **56% Anual**

Mercado total (domestico + importación) se multiplicará por 6 veces en 5 años!



III. EL MERCADO CHINO

Estimación del valor (2021)

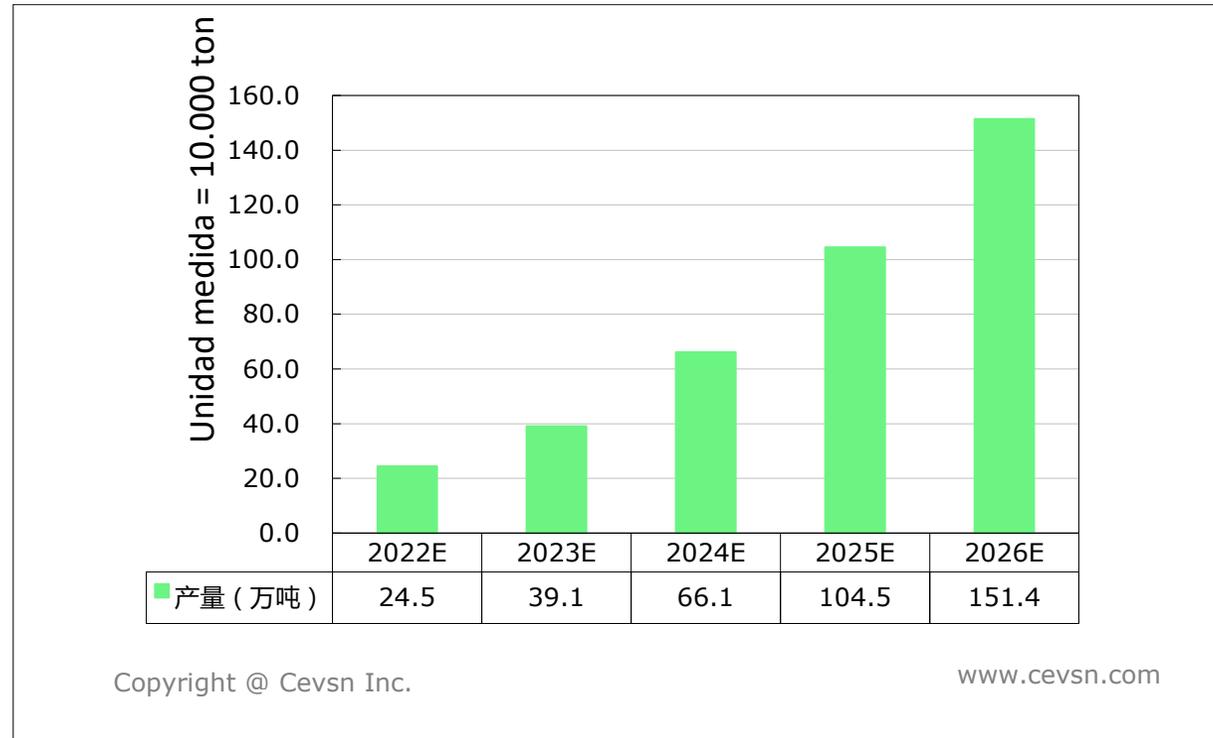
En 2021 la producción doméstica alcanzó 189.000 tons.

El precio promedio fue unos 30 rmb kg a nivel mayorista*.

El mercado fresco tiene un valor de 5.670 millones RMB (USD MM 810)

Las estimaciones indican que para 2026 se esperan unos 1.500.000 tons.

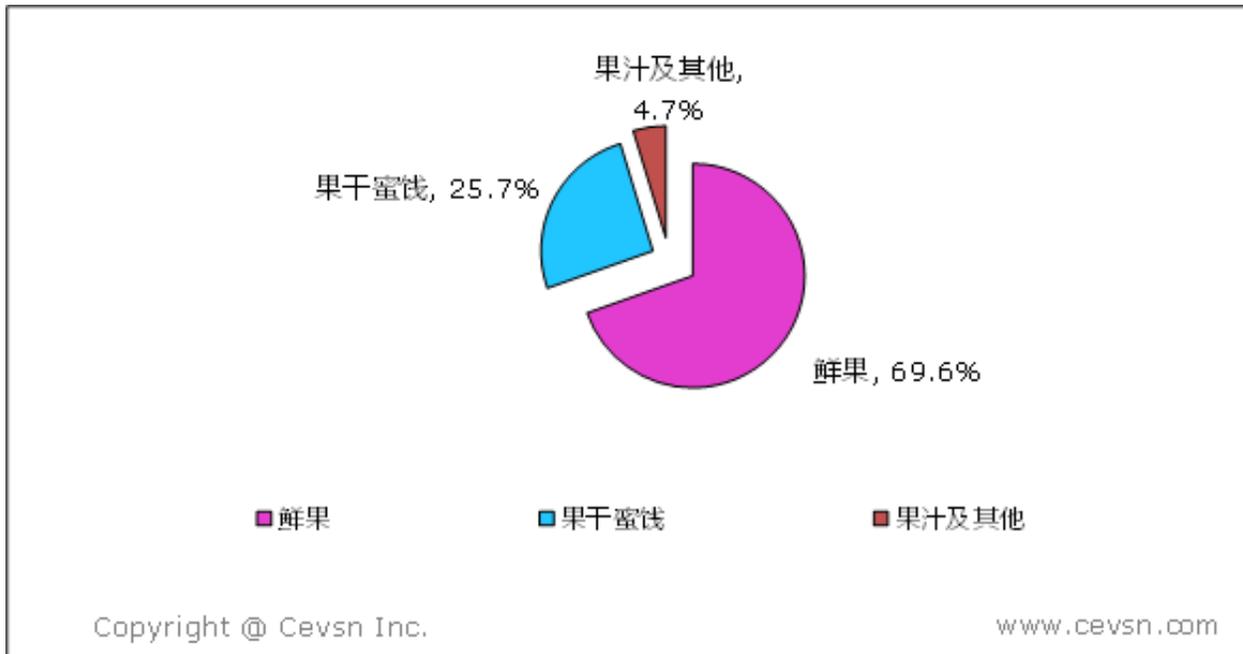
El volumen local de producción se multiplicará por 7 a 8 veces en 5 años!



*Empaque fraccionado, no granel como Chile

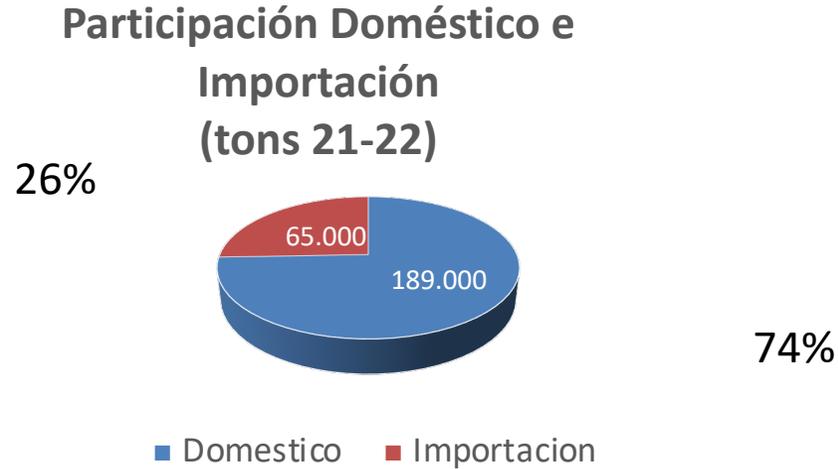
III. EL MERCADO CHINO

Año 2021: Relación entre Fresco /Seco /Jugo



La proporción de consumo en fresco es de 69,9%, mientras en seco es 25,7% y en industria, principalmente jugo es de 4,7%.

III.- EL MERCADO CHINO: Doméstico v/s Importación



Fuente: cevsn.com

Temporada Julio 2021-Junio 2022:

- 189.000 ton. Doméstico
- 65.000 ton. Importación

Importación Ciruela Europea: Principales Países (2021)

Origen	% Share	Tons
Chile	80.50%	52,325
Australia	10.50%	6,825
USA	8.10%	5,265
España	0.90%	585
	100.00%	65,000

Y los números de Chile...

Supuesto 1: Costo Fresco /U\$ 10.000/ha

Supuesto 2: Rendimiento Exportable >XL = 20.000 kg/ha

Supuesto 3: Precios históricos promedios temporada 2021-2022 (temprano, medio, tardío)

Diámetro (mm)	Calibre	Precio caja RMB	RMB/kg Mayorista	Ret Kg U\$	Costo Directo/kg
36-39	2J	200	22	\$ 1,28	\$ 0,50
33-36	J	175	19	\$ 0,93	\$ 0,50
30-33	XL	140	16	\$ 0,45	\$ 0,50

IV. OPORTUNIDADES PARA SOSTENER UN NEGOCIO RENTABLE

- Aprovechar Promociones para incentivar consumo.
- Resaltar la frescura, sabor y beneficios para la salud.
- Chile, por lejos principal abastecedor H.S. en fresco.
- Extender temporada con zonas más tempranas y tardías.
- Actualmente el mercado doméstico chino es más de 4 veces lo que importan en invierno.

V. CONCLUSIONES

1. La demanda por producto fresco, con sabor y saludable, seguirá siendo la principal fuente de oportunidades.
2. Los mercados son cada vez más exigentes. La industria debe estar a la altura del desafío.
3. Enviar producto bajo el estándar, no sólo afecta la buena imagen de Chile sino también nos conduce a una rentabilidad negativa.



¡Muchas Gracias!

Cristián Tagle

Gerente Comercial Garces Fruit

Marzo, 2023