

MAGAZINE

ASOCIACIÓN GREMIAL DE PROCESADORES Y EXPORTADORES DE CIRUELAS SECAS DE CHILE

13ª EXPO Ciruelas Secas 2026: Industria de la ciruela chilena reafirma liderazgo mundial y proyecta su crecimiento global

Con una amplia participación de autoridades, productores, exportadores y actores clave del sector, se desarrolló la 13ª versión de la Expo Ciruelas Secas 2026, el principal encuentro de la industria a nivel nacional, organizado por Chileprunes.



Con una amplia participación de autoridades, productores, exportadores y actores clave del sector, se desarrolló la 13ª versión de la Expo Ciruelas Secas 2026, el principal encuentro de la industria a nivel nacional, organizado por Chileprunes.

En la inauguración del evento, el **presidente de Chileprunes, Pedro Pablo Díaz**, destacó el carácter único y estratégico de esta industria para el país. Con una producción cercana a las 100 mil toneladas y presencia en más de 80 mercados, Chile se posiciona como el principal productor y exportador mundial de ciruelas secas, reflejo de un trabajo sostenido en toda la cadena de valor.

“Esta es una pequeña gran industria, que ha entregado enormes retribuciones a Chile y al mundo. Nuestra producción agrícola, métodos de cosecha, secado, procesos y comercialización, son de características únicas, llevando al consumidor final un producto cuya calidad es comparable solo con las industrias más complejas. Por los grados de especialización, este es un negocio solo para expertos”.

Sin embargo, no nos podemos conformar con un calibre 75 para nuestras ciruelas. Aunque incomode, agrega el presidente de Chileprunes, debemos apostar a una ciruela de mayor tamaño y dulzor para los destinos europeos que son los mercados que están pidiendo calidad y no solo “natural condition”.

Por su parte, el **subsecretario de Agricultura, Francesco Venezian**, valoró el rol estratégico de la industria dentro del sector silvoagropecuario nacional, destacando su dinamismo, capacidad exportadora y articulación público-privada.

“La industria de la ciruela seca es un ejemplo del potencial del sector agrícola chileno. Con más de 600 productores, presencia en más de 13 mil hectáreas y exportaciones que superan los 300 millones de dólares, ha logrado posicionarse sólidamente en los mercados internacionales”, indicó.

En tanto, el **director general de ProChile, Ignacio Fernández**, destacó el éxito de la industria chilena en los mercados internacionales y el trabajo conjunto entre el sector público y privado. “Chile es hoy el principal exportador mundial de ciruelas secas, lo que constituye un logro extraordinario. Este liderazgo es fruto del trabajo colaborativo y de una estrategia consistente de internacionalización”.

Desde la **Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)**, su presidente **Antonio Walker** destacó la relevancia creciente de la fruta seca dentro del sector exportador chileno. “La fruticultura es el segundo sector exportador de Chile después del cobre, y dentro de ella, la fruta seca, en especial, la ciruela D’Agen, ha ido ganando un espacio cada vez más importante gracias a su mayor superficie plantada. Han mostrado una gran capacidad para conquistar mercados internacionales,

sobre todo por el trabajo que realizan en sostenibilidad desde sus huertos”, señaló.

Al respecto, **Pedro Acuña, director de Chileprunes**, señaló que “la sustentabilidad en nuestra industria no es solo ambiental: es un enfoque integral que abarca lo productivo, lo social y lo económico, y que busca asegurar la permanencia del sector en el tiempo”. Añadió que “estamos construyendo una ruta clara, con estándares, auditorías y certificación, que nos permitirá contar con un sello visible hacia 2027, respaldado por el Estado de Chile”.

Producción mundial y la fuerza de China

José Antonio Soffia, gerente comercial de Superfruit, hizo referencia a la producción mundial que en promedio, los últimos 15 años, se mantiene en torno a las 210 mil toneladas métricas (TM), esperándose unas 10 mil TM menos este 2026 (pasando de 204.000 TM en 2024/25 a 191.250 como proyección 2025/2026).

“La oferta mundial de ciruelas secas está altamente concentrada: cuatro países explican cerca del 95% de la producción global, lo que hace que cualquier cambio tenga un impacto relevante en el mercado; y si se mira solo Chile y EE.UU, es un 70%”.

También hizo una referencia al mercado chino. “El crecimiento de ese país como mercado ha sido extraordinario, pasando de importar cerca de 5 mil TM en 2010 a alrededor de 40 mil el año pasado. Es un mercado clave y un desafío estratégico para la industria. El consumidor chino asocia la ciruela a beneficios para la salud, lo que ha impulsado su demanda y abre oportunidades de posicionamiento”.

Por su parte, **Cristián Benavente, gerente comercial de Exportadora Rancagua** también hizo referencia a China, pero en el mercado de las ciruelas frescas. El 96,2% de esta fruta chilena va a China.

¿Por qué la población china consume tanta ciruela D’Agen chilena? Porque los alimentos no procesados se asocian mucho a la buena salud (digestión, entre otros); segundo, ese país que se caracteriza por buscar altos azúcares y nuestra ciruela tiene un dulzor mayor al habitual (por ejemplo, en comparación al producto uzbeko); tercero hay un mercado aéreo que entiende bien la necesidad de demanda china y que llega cuando la oferta local no es muy grande.

Juan Pablo Sotomayor, gerente de Producción de Frutexsa hizo un análisis y proyección productiva de la ciruela deshidratada: si bien las cifras oficiales hablan de 13.500 hectáreas con ciruelo D’Agen, creo que estamos en torno a 14.500 hectáreas (por conversaciones con productores y viveros, y dado que la data se entrega cada dos años). Pero lo más interesante: proyecta 16.500 hectáreas al 2030.

“Hoy la industria en Chile está en torno a las 115.000–117.000 toneladas de producción, y con las plantaciones actuales podríamos proyectar llegar a 130.000 toneladas en los próximos años. Sin embargo, ese crecimiento debe manejarse con cuidado: cada 1.000 hectáreas adicionales implican cerca de 10.000 toneladas más que el mercado debe absorber. Por eso, más que crecer aceleradamente, el desafío es ordenar la expansión, asegurar la calidad y sostener precios en un escenario internacional donde otros países también están ajustando su oferta”.

Añadió que “es clave no sobreplantar y enfocarnos en la calidad: si queremos sostener buenos precios, debemos cuidar la fruta y profesionalizar cada etapa del proceso. Los buenos precios recientes han despertado un gran interés, pero no podemos olvidar que el negocio es cíclico: basta que aumente la oferta global para que cambien rápidamente las condiciones”.

Buscar a los Millenials y Generación Z

Sebastián Valdés, director en empresas, hizo referencia al consumo de la ciruela deshidratada, tomando como referencia 3 mercados claves para Chile: México, Alemania y Polonia. Sin duda, cada país tiene sus particularidades. En México y Polonia, el consumo está asociado mucho al precio y al PIB. En Alemania influye menos, y en los mayores de 65 años, prácticamente nada.

Pero sí se torna relevante, como tendencia común en los tres países, el impacto que tienen los Millennials (nacidos entre 1981 y 1996) y la Generación Z (entre 1997 y 2012) en lo que es el consumo de la ciruela deshidratada, pero en sentido contrario: al incorporarse las nuevas generaciones, el consumo promedio per cápita disminuye.

Siendo el 25% de la población total, ellos representan el 40% del gasto en bienestar. Los consumidores más jóvenes están conceptualizando el bienestar de manera distinta, dice Valdés. “Los jóvenes buscan la ‘Nutrición funcional’. Ellos ven con lupa las etiquetas. Que el alimento sea un suplemento. No quieren una pastilla, pero que el alimento reemplace lo que hace la pastilla, como si fuese un suplemento. En este mundo, ¿cómo compite la ciruela? ¿Cómo hacemos que la ciruela entre en la dieta diaria de Millennials y Generación Z en un mercado “adicto” a la buena nutrición? ¿Cómo transformarla en una capsula de bienestar? Aquí está el desafío.

Por su parte, **Joe Turkovich, productor de ciruela en California, ex presidente del CA Prune Board y presidente del comité de investigación nutricional**, señala que en el futuro de la ciruela deshidratada está el definir el camino a elegir: el del “valor” o el del “commodity”. Chile, dice, ya tiene el liderazgo en volumen, pero que su segunda fase debe estar en dar el salto hacia el liderazgo en valor, donde juega un rol relevante la I&D, la investigación de mercado, pero también la colaboración con otros países.

“La demanda global exige consistencia del producto y del mensaje, inversiones de largo plazo, y credibilidad. Debemos saber llegar a los consumidores de distintas maneras, entendiendo a cada cultura que hay detrás. Y una pregunta acá es si habrá colaboración o competencia. Sin duda, siempre estaremos compitiendo, pero se puede colaborar para alcanzar un mensaje coherente que le llegue al consumidor (global), y el trabajo a través de la International Prune Association (IPA) es una muestra de que sí podemos colaborar. La colaboración es muy valiosa para todos”.

Matías Guzmán, Socio Fundador y COO de Neutral Farming, habló de la integración de la IA en la operación agrícola, señalando que presenta 3 grandes beneficios: da una respuesta inmediata en tiempo real, permite una certificación fácil y rápida, y logra una reducción de hasta un 30% en diversos insumos. Por ejemplo, riega y nutre con precisión gracias a diagnósticos inteligentes con recomendaciones accionables en fertilización y riego.

La Expo Ciruelas Secas se ha consolidado como un espacio fundamental para toda la cadena productiva, permitiendo compartir conocimientos, identificar tendencias, generar redes de colaboración y proyectar el futuro del sector. El evento reunió a productores, procesadores, exportadores, importadores, autoridades y expertos nacionales e internacionales, y con una mirada puesta en la innovación, la sostenibilidad y la expansión internacional, el sector proyecta seguir fortaleciendo su presencia global y contribuyendo al desarrollo económico y agrícola del país.

Ciruela fresca chilena en China: a competir con calidad y consistencia

En el marco de la 13ª Expo Ciruelas Secas 2026, **Cristián Benavente, gerente comercial de Exportadora Rancagua**, entregó una mirada estratégica sobre el presente y futuro del negocio de la ciruela fresca, con foco en el mercado chino, principal destino de exportación para este producto.



En efecto, el 96,2% de esta fruta chilena va a China. Se trata de 47.540 toneladas métricas (TM), equivalentes a alrededor de US\$ 100 millones alcanzados en 2025, con menores volúmenes, pero bastante mejores precios que en 2024. En la temporada 2026, se esperan envíos por 49.387 TM.

Cifras bastante menores representan Taiwán, que tiene menos restricciones que China en el caso de la producción fresca, lo que impulsó su venta, y se ve un crecimiento también en EE.UU., más asociado a la población asiática de ese país, y el resto de los mercados representan volúmenes muy bajos.

El 72% de lo exportado proviene de la VI Región.

Benavente destacó que la apertura y consolidación de este destino ha significado una oportunidad relevante para el sector, pero también ha elevado de manera sustantiva las exigencias en términos de calidad, condición de la fruta y consistencia en los envíos. En este contexto, subrayó que el desafío ya no es solo llegar a China, sino sostener una propuesta de valor diferenciada y confiable en el tiempo.

En línea con lo anterior, enfatizó que la competitividad del negocio está cada vez más vinculada a la capacidad de cumplir con estándares estrictos. La condición de la fruta al arribo, la firmeza, el calibre y la experiencia final del consumidor son factores determinantes para mantener y expandir la demanda. A esto se suma la creciente sensibilidad del mercado chino frente a temas de inocuidad y trazabilidad, lo que obliga a un control riguroso en toda la cadena productiva.

En otro punto, Benavente señaló que el negocio de la ciruela fresca enfrenta un escenario desafiante, donde los márgenes se ven tensionados por factores logísticos, productivos y comerciales. Y también por la misma producción china: en los estados del norte, cerca de Mongolia se estima que hay 60.000 hectáreas plantadas (cifras no oficiales). “Para fresco son 464.000 toneladas, o sea, 100 veces lo que Chile les importa, que de alguna forma nos habla del potencial del mercado. Una buena pregunta es cuánto de esto va a seco; por conversaciones informales sería en torno al 20%, cifras que habría que chequear”, señala Benavente.

Asimismo, destacó la importancia de comprender en profundidad al consumidor chino. ¿Por qué les gusta tanta la ciruela D’Agen chilena? Porque los alimentos no procesados se asocian mucho a la buena salud (digestión, entre otros); segundo, ese país que se caracteriza por buscar altos azúcares y nuestra ciruela tiene un dulzor mayor al habitual (por ejemplo, en comparación al producto uzbeko); y tercero hay un mercado aéreo que entiende bien la necesidad de demanda china y que llega cuando la oferta local no es muy grande (el 5% de los envíos son aéreos, equivalentes a 2.300 TM).

En cuanto a los formatos de venta, Chile exporta casi todo su volumen para reembalaje en destino y las unidades que llegan al consumidor final son casi todas de 200, 300, 500 gramos. En ese proceso de reembalaje tenemos mermas del orden de 30%, señala el ejecutivo.

No se trata solo de exportar fruta, sino de entender preferencias, hábitos de consumo y momentos clave de demanda. La capacidad de anticiparse a estas variables y adaptar la oferta es, según planteó, una ventaja competitiva cada vez más relevante.

Finalmente, planteó que, si bien existen oportunidades claras de crecimiento, el futuro del negocio de la ciruela fresca dependerá de la capacidad del sector para profesionalizar aún más su operación, elevar estándares y adaptarse a un entorno altamente competitivo. Chile cuenta con condiciones favorables y experiencia exportadora, pero el liderazgo no está asegurado.

La Expo Ciruelas Secas se ha consolidado como un espacio fundamental para toda la cadena productiva, permitiendo compartir conocimientos, identificar tendencias, generar redes de colaboración y proyectar el futuro del sector. El evento reunió a productores, procesadores, exportadores, importadores, autoridades y expertos nacionales e internacionales, y con una mirada puesta en la innovación, la sostenibilidad y la expansión internacional, el sector proyecta seguir fortaleciendo su presencia global y contribuyendo al desarrollo económico y agrícola del país.



Inusitada caída de exportaciones a China y las oportunidades que da EE.UU. y Europa

Hace bastantes años que China no dejaba su primer lugar mensual o anual como principal destino de la ciruela deshidratada chilena. Hasta que ese día llegó y, hoy, es segunda en volumen (toneladas métricas) y en retornos (dólares FOB) -detrás de Polonia-, con cifras que bordean los 978 mil kilos y US\$ 3,2 millones, respectivamente.

Exportaciones Ciruelas Deshidratadas de Chile			
Enero - Febrero 2026			
Nº	País	Volumen (Kg)	FOB en US\$
1	Polonia	1.790.991	6.078.520
2	China	978.241	3.211.178
3	México	835.069	2.879.576
4	Reino Unido	727.265	2.330.428
5	Alemania	578.737	2.304.075
6	España	432.774	2.292.800
7	Estados Unidos	477.075	2.236.035
8	Italia	417.232	1.770.514
9	Turquía	474.915	1.704.731
10	Australia	355.981	1.428.423
Fuente: Aduanas	Total 50 países	9.312.483	34.532.083

Su caída ha sido drástica y representa solo el 37,5% del volumen registrado en igual periodo del año pasado, cuando se llegó a 2.607 TM (y US\$ 5,98 millones).

En términos de destinos, Europa lidera con fuerza los envíos. Polonia se posiciona como el principal mercado, con compras por 1.791 TM, equivalentes a US\$ 6,07 millones, consolidándose como un socio estratégico relevante para la ciruela deshidratada chilena.

Buenas noticias arrojan también Estados Unidos y España:

A nivel estratégico, Estados Unidos incrementó su volumen en un 32% y su precio unitario subió de 4,43 USD/kg a un promedio para el periodo de 4,69 USD/kg, aunque si se mira solo la foto de febrero ya se situaba en 4,88 USD/kg.

En España a pesar de que el volumen exportador bajó ligeramente, el valor FOB aumentó. La foto de febrero muestra que el precio saltó de 4,80 a 5,91 USD/kg (+23%), consolidándose como el mercado con mejor retorno por kilo, lo que sugiere posicionar productos de mayor valor agregado o premium en este destino.

De acuerdo con cifras de Aduanas de Chile, en los primeros meses del año las exportaciones totalizan 9.312 TM, equivalentes a US\$ 34,5 millones FOB, lo que refleja un dinámico inicio de temporada para la industria.

Como mercados relevantes siguen México, que supera los 835 mil kilos y alcanza casi US\$ 2,9 millones, liderando en América Latina.

Reino Unido y Alemania, ambos con envíos superiores a los 570 mil kilos y montos cercanos a los US\$ 2,3 millones, reflejando la solidez del mercado europeo.

Estados Unidos, con más de 477 mil kilos y US\$ 2,2 millones, sigue siendo un destino relevante en Norteamérica.

Otros mercados destacados incluyen España, Italia, Turquía y Australia, evidenciando la diversificación de destinos y la estabilidad de la demanda internacional.

En América Latina, además de México, destacan mercados como Brasil, Colombia y Perú (según tendencias históricas), que continúan mostrando un crecimiento sostenido en el consumo de este producto.

Estas cifras dan cuenta de una menor concentración en un solo mercado, en comparación con años anteriores, y reflejan una estrategia exportadora cada vez más diversificada por parte de la industria.

Chile es el principal productor y exportador mundial de ciruelas deshidratadas, llevando este superalimento a consumidores de distintos continentes y reforzando su reputación por calidad, disponibilidad y valor nutricional.

La información corresponde a datos oficiales del Servicio Nacional de Aduanas de Chile.

Algunas cifras relevantes que nos dejó la 13ª EXPO Ciruelas Secas 2026

Tras el exitoso evento, son numerosas las cifras relevantes que nos dejaron los más variados speakers en sus presentaciones del miércoles 18 de marzo.

Aquí pasamos a compartir algunas de ellas, junto a las palabras que le dan contexto:

- “Con una producción cercana a las 100 mil toneladas y presencia en más de 80 mercados, Chile se posiciona como el principal productor y exportador mundial de ciruelas secas, reflejo de un trabajo sostenido en toda la cadena de valor”. **(Pedro Pablo Díaz, presidente de Chileprunes)**

- “La industria de la ciruela seca es un ejemplo del potencial del sector agrícola chileno. Con más de 600 productores, presencia en más de 13 mil hectáreas y exportaciones que superan los 300 millones de dólares, ha logrado posicionarse sólidamente en los mercados internacionales”. **(Francesco Venezian, subsecretario de Agricultura)**

- “La producción mundial, los últimos 15 años, se mantiene como promedio en torno a las 210 mil toneladas métricas (TM), esperándose unas 10 mil TM menos este 2026 (pasando de 204.000 TM en 2024/25 a 191.250 como proyección 2025/2026)”. **(José Antonio Soffia, gerente comercial de Superfruit)**

- “La oferta mundial de ciruelas secas está altamente concentrada: cuatro países explican cerca del 95% de la producción global, lo que hace que cualquier cambio tenga un impacto relevante en el mercado; y si se mira solo Chile y EE.UU., es un 70%”. **(José Antonio Soffia)**

- “Los últimos cinco años, la evolución de exportaciones de Chile de ciruela D’agen fresca es: 57,2 mil TM en 2022, 55 mil TM en 2023, luego un alza a 72,5 mil TM en 2024, para luego, registrar 47,5 mil TM en 2025. La proyección para el presente año es de 49,4 mil TM”. **(Cristián Benavente, gerente comercial de Exportadora Rancagua)**

- “Si bien las cifras oficiales hablan de 13.500 hectáreas con ciruelo D’Agen, creo que estamos en torno a 14.500 hectáreas (por conversaciones con productores y viveros, y dado que la data se entrega cada dos años). Y proyectamos 16.500 hectáreas al 2030”. **(Juan Pablo Sotomayor, gerente de Producción de Frutexsa)**

- “Hoy la industria en Chile está en torno a las 115.000–117.000 toneladas de producción, y con las plantaciones actuales podríamos proyectar llegar a 130.000 toneladas en los próximos años. Sin embargo, ese crecimiento debe manejarse con cuidado: cada 1.000 hectáreas adicionales implican cerca de 10.000 toneladas más que el mercado debe absorber”. **(Juan Pablo Sotomayor)**

- Si yo tomo los últimos 5 años, y pongo el precio promedio para calibre 70, estoy con US\$ 2,2 precio promedio. Entonces, la cuenta rápida, me lleva a que está dejando US\$ 10.000 por hectárea el negocio. **(Juan Pablo Sotomayor)**

- “En los últimos 4 años se han arrancado 20.000 hectáreas de viña en el valle de Colchagua, un valle muy bueno para la ciruela. Entonces, el productor que arranca la viña ¿qué es lo que planta?”. **(Juan Pablo Sotomayor)**



Hablemos de ‘bienestar’ para conectar con Millenials y Generación Z

En el marco de la EXPO Ciruelas Secas 2026, Sebastián Valdés, director en empresas, presentó un análisis profundo sobre las tendencias que están moldeando el consumo global de alimentos, poniendo especial énfasis en un factor que emerge como decisivo: el cambio generacional.



A partir de un modelo econométrico robusto, el economista mostró cómo ha evolucionado el consumo en distintos mercados durante las últimas décadas y proyectó su comportamiento hacia los próximos cinco años.

Más allá de las variables tradicionales como el PIB o los precios, hay un elemento que destaca con fuerza: el impacto de las nuevas generaciones, particularmente **Millennials** (nacidos entre 1981 y 1996) y **Generación Z** (entre 1997 y 2012). Según el análisis presentado, esta variable es la que mejor explica los cambios en el consumo en los 3 mercados estudiados: Polonia, Alemania y México, países relevantes en las exportaciones chilenas de ciruelas deshidratadas.

Millennials y Generación Z no solo representan cerca del 25% de la

población, sino que concentra alrededor del 40% del gasto en bienestar. Se trata de un consumidor radicalmente distinto, que entiende la alimentación como parte de un enfoque integral de salud y calidad de vida.

Para este segmento, el bienestar no es algo ocasional, sino una práctica cotidiana que guía cada decisión de consumo. Buscan productos con respaldo científico, analizan en detalle la información nutricional y priorizan la calidad por sobre el precio, señala Valdés. “A la vez, están altamente influenciados por el entorno digital, combinando fuentes expertas con contenidos provenientes de redes sociales”.

Este nuevo perfil plantea desafíos relevantes: se trata de consumidores “maximizadores”, que evalúan constantemente si un alimento realmente aporta valor a su salud. En ese contexto, conceptos como nutrición funcional, salud intestinal, control del peso o bienestar mental adquieren un rol central.

El desafío a futuro

Uno de los hallazgos más relevantes de la presentación es que, en la medida en que estas generaciones ganan peso en el mercado, el consumo de ciertos productos tradicionales tiende a disminuir si no logran adaptarse a sus nuevas expectativas.

Esto abre una pregunta estratégica para la industria: ¿cómo lograr que productos como la ciruela deshidratada se integren en la dieta diaria de estos consumidores? ¿Cómo posicionarlos no solo como alimentos, sino como verdaderas soluciones de bienestar?

Valdés plantea que la clave está en comprender profundamente a esta generación y en comunicar el valor del producto en sus propios términos. Esto implica avanzar hacia una propuesta más clara en torno a sus beneficios funcionales, su aporte nutricional y su rol dentro de un estilo de vida saludable.

El análisis concluye con una reflexión estratégica: el cambio ya está en marcha. Los mercados están evolucionando y Millenials y Generación Z está definiendo las nuevas reglas del juego. En este contexto, la industria enfrenta el desafío —y la oportunidad— de adaptarse a tiempo.

Experiencias internacionales muestran que el camino pasa por invertir en posicionamiento, desarrollo de marca y comunicación efectiva hacia estos nuevos segmentos. Más que competir solo por volumen, el foco debe estar en capturar valor en un mercado cada vez más sofisticado.

Consolidando relaciones y negocios en ferias internacionales

Chileprunes y varios de sus asociados estuvieron presentes en relevantes ferias internacionales para las ciruelas deshidratadas: MEWA India 2026, que se llevó a cabo entre el 23 y 25 de enero, y luego, Gulfood Dubai, del 26 al 30 de enero.

Justamente, es en esos eventos clave donde la industria chilena de este fruto establece lazos comerciales y vínculos de confianza con los grandes importadores internacionales (retail, distribuidores, entre otros), generar networking, conversar sobre tendencias, mercados, precios y formatos, entre otros, y generarcierres de las últimas compras de la temporada.

El director ejecutivo de Chileprunes, Pedro Acuña, señala que la participación chilena en estas ferias “es de tremenda relevancia dado que hay compradores y visitantes de todo el mundo. Aprovechamos de realizar varias reuniones con clientes y prospectos, concretar compromisos de compra, y visitamos ferias y supermercados para ver tendencias y en qué anda la competencia. Muchas actividades las hacemos en conjunto con los asociados permitiendo un rico intercambio de opiniones, experiencias y conocimientos”.

En ambos eventos estuvieron Pablo Morandé, José Antonio Soffia y Martín Correa, todos de Superfruit, Vicente Cepeda de Prunesco, Sebastián Aguilera y Joaquín Tagle de South 365, y Juan Coloma de Kaikén, acompañados de Chileprunes. Mientras que al evento de Dubai se sumaron Sebastián Plaza, de Frutexsa; Marcelo Lacunza, de Prunesco; Grace Díaz y Bruno Ceroni, ambos de Goodvalley; Pedro Monti, de Silvestres; José Ignacio Lanza de Baika; Cristián Infante y Domingo Calvo de Pacific Nut, entre otros.

MEWA es un evento imprescindible para exportadores e importadores, minoristas, procesadores, chefs, expertos en envasado y marcas de productos saludables. Cuenta con más de 10.000 visitantes, 300 expositores, de 50 países, donde se cruzan negocios, innovación y networking, y por ello, Chile, país número 1 en producción y exportación mundial de ciruelas deshidratadas, tuvo un stand en la feria.

Por otro lado, Gulfood es la mayor feria de negocios, abastecimiento e innovación en alimentos y bebidas en Medio Oriente y África. Realizada en Dubái, Emiratos Árabes Unidos, acoge sobre 5.500 expositores de más de 130 países. En los últimos años, Chile ha sido protagonista, mostrando sus productos basados en alimentación sana, segura y sostenible, representada por ciruelas deshidratadas, nueces, almendras, avellanas, pasas, avena, entre otros.



Grandes proveedores para el agro y la industria de la ciruela deshidratada

Summit Agro, Southern Solutions y Abastible proveen de importantes soluciones para el sector.



En Chile contamos con grandes proveedores que facilitan el trabajo en los huertos, tanto para el agro en general, como para la ciruela deshidratada en particular. Summit Agro, Southern Solutions y Abastible son tres actores relevantes en el sector, posicionándose como líderes en sus respectivas categorías:

Drones cada vez más avanzados para el sector agrícola

Summit Agro Chile, multinacional japonesa especialista en insumos agrícolas sustentables, y con presencia en Chile desde 2014 y con más de 40 años a nivel global, entrega a sus clientes una amplia gama de soluciones que incluyen productos fitosanitarios, bioestimulantes y servicios tecnológicos para apoyar la agricultura.

Rodrigo Carvallo, subgerente de Marketing e Innovación a nivel nacional de Summit Agro Chile, señala que, entre los principales productos de la marca, se encuentran los drones de pulverización, que tienen la ventaja de ser utilizados con un alto grado de autonomía. Más de 150 mil hectáreas de cultivos y frutales en Chile están siendo sobrevoladas por los drones DJI, de origen chino.

Ver detalles aquí: [Drones cada vez más avanzados para el sector agrícola – Chile Prunes Association](#)

Ashlock, recibiendo un servicio de postventa de excelencia

Con cerca de 200 máquinas operando en Chile y presencia en alrededor de 50 empresas del rubro, Ashlock —representada en el país por Southern Solutions— ha consolidado un modelo de negocio donde el servicio postventa no es un complemento, sino el corazón de su propuesta de valor.

Así lo explica Jorge Searle, gerente comercial de Southern Solutions, quien destaca que una de las principales fortalezas de la compañía radica en su capacidad de acompañar de manera permanente a sus clientes, asegurando la continuidad operacional de sus equipos a lo largo de toda la temporada.

Ver detalles aquí: [Alrededor de 200 máquinas de Ashlock reciben servicio postventa de excelencia – Chile Prunes Association](#)

Abastible, optimizando deshidratado y tiernizado de ciruelas

Por largos años, Abastible ha aportado valor en el desarrollo e implementación de soluciones energéticas que permiten generar un proceso óptimo de secado y tiernizado de ciruelas mientras se eficienta el consumo energético, se mejora la calidad del producto final y se minimizan las mermas.

Es así como la compañía cumple su objetivo de ser un continuo socio estratégico y logra, con una mirada sistemática, optimizar y eficientar los procesos productivos del sector.

Auspiciadores Expo Ciruelas Secas 2026



Auspiciadores Oro



SOUTHERNSOLUTIONS



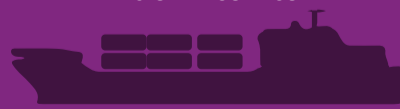
Auspiciadores Plata



Indicadores de la industria chilena primeros 2 meses 2026

Volumen exportado

9.312.483 kilos



Monto exportado

34.532.083 US\$ FOB.



Principales mercados



Estos 10 países representan el 75,9% del volumen dentro de los 50 destinos de prunes chilenas a la fecha.

Fuente: Aduanas de Chile.