

Relevante visita a Chile del Clúster de Ciruela Industria de Mendoza

Los primeros días de noviembre, una delegación de, aproximadamente 50 personas vinculadas al Clúster de Ciruela Industria de Mendoza (Argentina), sobre todo productores, visitaron Chile. Recorrieron, específicamente, huertos y plantas de procesamiento de la VI Región -al sur de su capital, Santiago-, zona que representa sobre el 70% de la producción a nivel país.



Los objetivos de la visita fueron dos, dice Francisco Araujo, coordinador de dicho clúster: generar un intercambio y aprendizaje en torno a nuevas técnicas, innovaciones y tendencias que se realizan en Chile, así como estrechar vínculos con representantes de la industria en este país, agrupados en Chileprunes, Asociación Gremial de Procesadores y Exportadores de Ciruelas Secas de Chile, que agrupa al 70% de las exportaciones de dicho fruto. “Para nosotros el sector de las ciruelas secas en Chile es un referente a nivel mundial, por lo que aprender de cómo vienen trabajando en los huertos y plantas de procesamiento era bien importante”, añade Francisco Araujo, quien representa a una institución joven, formada hace solo dos años. Algunos de los temas de interés fue el de la producción superintensiva de ciruelas, lo que implica tener 2.000 plantas por hectárea, mientras que un huerto tradicional tiene entre 400-500. Mientras en el primer caso se puede producir al tercer año, en el huerto tradicional es a 4-5 años. Con algunos productores, Chile tiene experiencia de 7-8 años en este tema, con muy buenos resultados. Otros temas de interés estuvieron en riego y nutrición. En ambos casos, llama la atención la implementación de tecnología en los huertos en Chile, la mecanización allí existente, sobre todo en lo que respecta al riego por goteo o aspersión, así como al paquete de fertilizantes que se usan, permitiendo niveles de producción muy elevados. El coordinador del Clúster de Ciruela Industria de Mendoza, no quiere dejar de “agradecer a las autoridades y equipo técnico de Chileprunes, que nos han atendido con una generosidad y vocación de apoyo que fue notable. Hemos dado un primer paso de presentarnos como cluster, visitando a nuestros pares en Chile”.

El Clúster de Ciruela Industria de Mendoza está conformado por 18 instituciones públicas y privadas, entre otros, exportadores, Cámaras de Comercio, cooperativas y, en lo público, el Estado nacional, los municipios de San Rafael y Alvear, universidades, entre otros. “Se trata de un modelo distinto al de Chileprunes, pero funciona”, expresa. Sus exportaciones se realizan a alrededor de 20 países, donde el foco de los últimos



años fueron Brasil y Rusia. “Con Brasil funcionamos bien, hay cercanía y un mercado importante. En el caso de Rusia, está muy difícil comerciar, hay algunos puertos que siguen funcionando con dificultades a los cuales podemos hacer nuestros envíos, pero también hemos debido redirigir exportaciones a países cercanos por motivo de la guerra”.

Junto a lo anterior, un aspecto negativo ha sido la pandemia y el costo del flete marítimo, que ha llevado a elevar sobremanera los costos y reducir rentabilidades. Pero también rescata aspectos positivos de estos dos últimos años: la asociación que la ciruela ha alcanzado con el mundo saludable y wellness, así como sus ventajas en torno al guardado, “estas son ideas que se deben mantener y promocionar”, dice.

La totalidad de las exportaciones de ciruelas secas argentinas proviene de la provincia de Mendoza. Se trata de 10.500 hectáreas, aunque hace 11 años, fueron 18.000. El 80% de lo exportado proviene del sur de la provincia, de San Rafael y Alvear, mientras que el resto proviene del Este. Se exportan 25 mil toneladas equivalentes a US\$ 60 millones, cifras que corresponden a un promedio de los últimos 15-20 años.

Positivo balance de industria de ciruelas secas tras visita a feria SIAL

Ejecutivos de Onizzo, Prunesco, Frutexsa y Superfruit comentan respecto a la asistencia a este importante evento de la industria alimenticia.



Existe concordancia en la industria chilena de ciruelas deshidratadas en que su asistencia al Salón Internacional de la Alimentación SIAL, realizado la semana pasada en París, Francia, fue muy positivo. No tanto por el cierre de negocios, sino por el hecho de volver a encontrarse con grandes clientes de los principales mercados globales, el networking que allí se genera, así como tener claro de primera fuente cómo está y viene la industria en 2023. En efecto, SIAL, gran congreso y fuente de inspiración para la industria alimenticia, no se había desarrollado por dos años debido a la pandemia. Por eso, hubo alta expectativa por estar presente en esta cita mundial, a la que asisten habitualmente unos

140.000 visitantes. Claudia Marangunic, gerente de Exportaciones y logística de Onizzo, se manifestó complacida por la “misión cumplida”, esto es, “contactar a los clientes que frecuentamos cada temporada y renovar relaciones comerciales tras un tiempo sin vernos durante el Covid. Se manifestaron muy dispuestos a cerrar negocios para la nueva temporada”. Y añade: “La presencia de Onizzo no iba por el lado de la venta, dado que teníamos colocada, de antes, las ciruelas grandes. Algo nos quedaba de calibre pequeño, y que dejamos comprometida. Queda demostrada la importancia de estar presentes en este tipo de ferias para mover la fruta en el largo plazo”,



La ejecutiva ha participado de múltiples SIAL desde 2010, y aun así no deja de sorprenderse “del esfuerzo que siguen haciendo nuestros clientes para visitar esta feria; así como de la presencia de China como expositores cubriendo cada vez más productos”. Los clientes principales de Onizzo se encuentran en Europa: Polonia, Inglaterra, Holanda, distribuidos entre mayoristas y re-empacadores. Otros mercados importantes son México y Guatemala. Marcelo Lacunza, gerente comercial de Prunesco, saca buenos dividendos de la feria. No es de las más grandes, pero sí “ha sido la primera donde volvimos a la normalidad. Ha sido bueno encontrarse con los clientes, estar en persona con ellos, verse las caras, ahí radica el éxito de este SIAL”, comenta. También destaca que se hicieron presente muchos clientes de Europa, Asia, y Latinoamérica. De Asia, “visitamos a algunos (en periodos anteriores), pero es distinto a que te vayan a ver a una feria”. Asimismo, le asigna una relevancia a estos encuentros para saber cómo están los mercados, la industria, y las proyecciones 2023, detectando que en el Viejo Continente, la crisis económica europea, con una alta inflación, es lo que se considera más preocupante, independiente de que Chile está en forma permanente explorando otros mercados y negocios, señala ejecutivo de Prunesco. En el caso de Frutexsa, su gerente comercial, Sebastián Plaza,



comenta que se empieza a ver, post Covid, un buen retorno de la gente a este tipo de actividades, con un público similar a la buena feria Gulfood, realizada en Dubai, a comienzos de año. Destaca la buena organización de ProChile. “Ahora, en SIAL llegaron los clientes y hubo cierres de negocios. Se visualiza una presión por comprar ciruelas, hay poca oferta y disponibilidad; se nota que en Chile va quedando poca ciruela y Francia tuvo una cosecha mala”, dice. Hay una demanda importante de Europa y Medio Oriente por comprar calibres grandes, los cuales tienen muy buenos precios esta temporada. Los calibres chicos, así como las ciruelas en condición natural tienen una demanda importante desde China, aunque sus precios han bajado. En Superfruit también consideran que este SIAL ha sido positivo. Si bien no es una feria con tanto cierre de negocios -al igual que Anuga, en Alemania-, José Antonio Soffia, subgerente de Ventas de dicha empresa, señala que en este SIAL -el tercero al que asiste-, se permite ver a varios clientes de diversos mercados de la fruta, y en ese sentido, hay eficiencias. “SIAL ha bajado su protagonismo comercial, ya que, por lo general, tenemos casi todo vendido en esta época y la ciruela no es la excepción, pero igual vale la pena por los contactos, ver cómo está la industria, podemos compartir con otras empresas, saber de la competencia de Estados Unidos y Francia, cómo vienen sus cosechas y volúmenes; se producen conversaciones que en otras instancias no se darían”. Alrededor del 80% de la fuerza exportadora chilena de ciruelas secas se hizo presente en SIAL, con algún tipo de representación y a través de las empresas que forma parte de Chileprunes, Asociación Gremial de

Procesadores y Exportadores de Ciruelas Secas de Chile, que cuenta con 11 exportadores asociados, y que busca el desarrollo del sector en el largo plazo, realizando múltiples acciones de promoción y apertura de mercados, entre otros.



“Existe un complemento en la industria chilena de la ciruela fresca y deshidratada que se debe aprovechar”



Jesús de la Riva, presidente de Ciruelas Chile A.G

Ambos gremios comparten la preocupación por la sustentabilidad, lo cual debe ser una filosofía de trabajo y también una diferenciación cuando se trata de un producto commodity, señala ejecutivo.

Cooperación. Un trabajo colaborativo cuyo fin es un producto de calidad y sustentable. Abordar mercados en común con un marketing conjunto. Son conceptos que se repiten en entrevista a Jesús de la Riva, presidente de Ciruelas Chile A.G (productores de ciruelo europeo) gremio que busca una mayor sinergia de acciones, estrategias y ataque de los mercados con Chileprunes, asociación gremial que agrupa al 70% de las exportaciones de ciruelas deshidratadas chilenas.

“Ambos gremios tenemos muchas cosas en común. De partida, pensamos y trabajamos la ciruela de manera sustentable, lo cual debe ser una filosofía de trabajo y también una diferenciación cuando se trata de un producto casi commodity”, añade el ejecutivo.

“Hay que seguir con el concepto de Chile-país-responsable que se preocupa de la inocuidad y la sustentabilidad, de las normas ESG, y eso abarca no solo las plantas procesadoras sino los sistemas productivos agrícolas; ahí, ambos gremios nos alineamos en sacar un producto sustentable siendo, por ejemplo, rigurosos con el recurso hídrico, la eficiencia energética y el trabajo en los huertos con las comunidades”. Chile tuvo una producción total de ciruelas de 90.000 Toneladas Métricas (TM) al cierre de la cosecha 2022. De ese monto, 71.000 TM quedaron

disponibles para deshidratado (79%), y las restantes 19.000 TM se destinaron a fruta fresca. En ambos casos, se exporta alrededor del 95%. Ciruelas Chile A.G cuenta con 100 empresas socias que poseen cerca de 2.000 hectáreas, y en donde alrededor del 90% son



productores y el resto, productores, procesadores y exportadores de la VI Región de O'Higgins, la principal zona productora de Chile. Representan el 30% de las empresas del rubro en la región y la invitación es a sumar a más productores que quieran trabajar por una Marca Chile más robusta, ofreciendo un producto de calidad. Jesús de la Riva comenta que hace unos años, el fresco, como negocio, casi no existía. Ahora es relevante, pero sufre de muchos vaivenes: "Tuvimos a US\$ 2 el retorno al productor el kilo de ciruela fresca exportada; luego, de un año para otro, está en US\$ 0,4 y luego, vuelve a US\$ 2", comenta. El fresco se fue casi 100% a China, más de dos mil contenedores. Una buena cifra, pero con el riesgo que implica tener todo destinado a un solo país que, en el camino, coloca políticas sanitarias de Covid Cero que ralentiza toda la cadena. Así es como una fruta que debe estar en 3-4 semanas, disponible al consumidor, llega en 6, perdiendo calidad. "Estamos muy concentrados en China, es bueno aborda una serie de iniciativas para abrir espacios y mercados, aprovechar que la ciruela deshidratada llega a cerca de 80 países distintos", dice. Los vaivenes en el precio y la concentración en un solo país son de alto riesgo, pero cuando se tiene a US\$ 2 el kilo es bueno. También el fresco tiene pago rápido, lo que ayuda al flujo de caja. Además, a pesar de las nuevas tendencias saludables y wellness, el consumo de ciruelas deshidratadas se mantiene estable en el tiempo, existiendo años en que la oferta supera a la demanda, "esto ha sido tema en la IPA, preocupación para los californianos, por la presión de precios, cosa que

muchas veces les ha pegado a los productores". Todo lo anterior, invita a pensar en un mix, donde surge el fresco "como un canal que descomprime y ofrece oportunidades a los productores. Es cierto que éste requiere de ciruelas de un mínimo de 33 mm de diámetro, lo que lleva a que muchas veces nos quedemos cortos en los calibres grandes para el deshidratado. Aquí es cuando debemos aplicar inteligencia de mercado para que haya equilibrio competitivo y que nos dé visibilidad del negocio en el largo plazo, y donde mantener la calidad es parte de nuestro sello". El presidente de Ciruelas Chile señala que nuestro país ha realizado un buen trabajo con la ciruela: Hace 15 años se consideraba fruta de segunda categoría, más barata, por su calidad menos homogénea. Con el tiempo y el excelente trabajo realizado público y privado, que permitiera mejores calibres y volúmenes "nos hemos convertido en líderes indiscutidos con una buena posición de marca en todos los mercados. Además, estamos bien alineados con la marca Prunes from Chile".




Poniendo el foco en la sustentabilidad, para alcanzar mejores estándares

En los últimos meses, Chileprunes ha realizado importantes acciones en un tema relevante para el planeta, el país y la agricultura: la sustentabilidad.



Por ello, en octubre, se llevó a cabo la primera sesión de un Comité Ejecutivo a cargo del "Diseño de un Estándar de Sustentabilidad para el Sector Agroindustrial de Ciruelas Secas". Su ejecutora, Chileprunes, se hizo presente con Federico Montes y Agustín Marín, miembros del directorio, y su director ejecutivo, Pedro Acuña, gestor del proyecto. El Comité en pleno contó, además, con representantes del IICA, la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASSC) y la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA). En la oportunidad se abordaron los avances del proyecto en su primer trimestre de ejecución, se presentó su estructura de gobernanza; delineó una programación para sus próximas acciones a corto plazo y ahondó en la importancia de los APL (Acciones de producción limpia que miden beneficio social y reducciones de gases efecto invernadero), a fin de establecer un estándar de sustentabilidad para entregar una certificación internacional a empresas del sector. El director ejecutivo de Chileprunes, Pedro Acuña, señala que "la idea es generar un programa de apoyo para el cierre de brechas relacionadas al estándar establecido, certificando así a un grupo importante de empresas del rubro". El proyecto estará dividido en 4 etapas: desarrollo del estándar, auditoría, capacitación y certificación; contempla una implementación de 28 meses, y en su proyección hasta la fecha ya ha realizado la puesta en marcha oficial; un mapeo de actores; una encuesta de priorización de ámbitos y la conformación de los estamentos de gobernanza.

Chileprunes invita a la industria a reencontrarse en una nueva EXPO ciruelas secas

Fijada para el 22 de marzo de 2023.

Tras una larga pandemia, Chileprunes, la Asociación Gremial de Procesadores y Exportadores de Ciruelas Secas de Chile, quiere que los miembros de la industria vuelvan a verse las caras.

10 | EXPO ciruelas secas

El reencuentro de la industria

Por ello, tras cerca de tres años y eventos virtuales desarrollado desde 2020 en adelante, el gremio que agrupa más del 70% de las exportaciones de dicho fruto, está organizando la "X Expo Ciruelas Secas, el Reencuentro de la Industria" para el miércoles 22 de marzo de 2023. La actividad se llevará a cabo en el centro de eventos Monticello, en San Francisco de Mostazal, en la VI Región, centro de encuentro de los cirueleros chilenos. "Queremos invitar a la industria de las ciruelas secas, a toda la cadena de producción, productores, procesadores, exportadores, proveedores, clientes, instituciones a que se agenden la fecha y vuelvan a participar de un gran evento, donde podrán informarse de aspectos comerciales y técnicos, junto a grandes expositores, especialistas en la materia, y conversar con sus pares, para proyectar y visualizar de buena forma el futuro del sector", señala Pedro Acuña, director ejecutivo de Chileprunes. En todo este periodo, y en los últimos cinco años, Chile ha seguido siendo, con autoridad, el principal player del mundo de la ciruela deshidratada; el mayor exportador y el segundo productor, gracias a que somos un país serio, con una desarrollada industria frutícola y un trabajo público-privado sólido, añade el ejecutivo, quien agrega que "a lo anterior, sumo la calidad de un trabajo realizado por la mayor parte de la cadena productiva, desde el árbol hasta la comercialización en los mercados internacionales". Sin duda, se abordarán diversos temas de tremenda contingencia dentro y fuera de Chile, como los cambios que se instalan pospandemia, y un alza de costos asociados de insumos y flete marítimo, posibles nuevos destinos para la ciruela seca, ajustes de los mercados, bajos stocks mundiales, nuevas técnicas de producción en el huerto, cómo viene la temporada de cosecha 2023, nuevos protocolos para la industria, entre otros. El total de las exportaciones chilenas de ciruelas secas, a octubre del 2022 es de 50.378.252 kilos exportados por un valor de US\$ FOB 203.640.123



10 | EXPO ciruelas secas

El reencuentro de la industria

Centro de Eventos - Sun Monticello
San Francisco de Mostazal

22 2023

MARCH/MARZO

Save the Date

Tras el periodo de raleo, se visualiza una buena temporada 2023 para las ciruelas secas chilenas

La Ingeniero Agrónomo Zonal de Prunesco, asesora frutícola en ciruelo D'Agén y miembro del Comité Técnico de Chileprunes, Rosario Larraín, entrega su mirada desde el huerto.



En Chile, hace unas semanas ha comenzado el periodo de desarrollo o llenado de fruto, lo que es válido para diversos productos de exportación chilenos, y por supuesto, también para el ciruelo D'Agén, que luego de un proceso de secado se ofrece como ciruela deshidratada a más de 70 países en el mundo. Y hasta ahora se marcha bien. Esto, tras una floración normal, no tan abundante como la del año pasado en donde hubo una mayor oferta de flores, pero con temperaturas templadas que para el ciruelo son benéficas, indica la Ingeniero Agrónomo Zonal de Prunesco y miembro del Comité Técnico de Chileprunes, Rosario Larraín. Dependiendo de la zona, hasta los primeros días de noviembre, se trabajó la etapa de raleo en Chile, en donde se concluye que no más allá del 15 a 20% de los huertos debieron ser raleados, con árboles que venían con 6.000 – 7.000 frutos para dejarlos en torno a 3.000 a 4.000. “Hay años en donde los huertos se encuentran con 10 o 12 mil frutos por árbol, lo cual nos ha obligado a ralear más del 50% de la carga frutal. Esta temporada los raleos fueron más moderados ya que el número de frutos cuajados no era tan elevado”, señala Rosario Larraín, aunque aclara:

“El ideal de producción para un huerto, es la máxima carga posible que le permita obtener un determinado calibre, de acuerdo con su potencial productivo, su estado fitosanitario y nutricional, el tipo de maderas que lo compongan y el manejo en general. Todo lo anterior, sumado a las condiciones comerciales de cada temporada, nos permite definir en la poda la cantidad de dardos adecuada para cada árbol”.

En efecto, a algunos huertos se les puede dejar 2.500 frutos, a otros, 3.500 o 4.000 para que entregue la producción esperada.

La actual, en definitiva, ha sido una buena temporada, expresa. Ralear un 15-20% es una cantidad moderada, mientras que un 70% de los huertos en la zona de Colchagua (donde está la mayor parte del cultivo de ciruelas D'Agén en Chile), están con cargas normales, de acuerdo con el potencial que tienen y solo un 5% podrían estar arrastrando una floración más pobre y una carga baja en relación con su potencial, pero eso pasa en cuarteles plenamente identificados.

“Se ve una carga un poco menor que la del año pasado, pero con mejores calibres. La fruta está creciendo muy bien”, indica la experta de Prunesco. La primera quincena de noviembre se han producido lluvias sorpresivas en la zona centro de Chile, incluyendo la zona de Colchagua. ¿Esto no afecta al fruto? “Esta lluvia no produce inconvenientes, pues actualmente tenemos fruta verde sin concentración de azúcares. La que asusta más es la lluvia entre floración y cuaja, pues lava el polen, y tras ella, podrían eventualmente

venir heladas. También es muy problemática la lluvia que se produce de fines de diciembre en adelante, cuando se tiene una fruta más madura que puede sufrir partidura. Además, mientras más cerca de la cosecha, peor, pues la fruta se seca en canchas de secado, las cuales deben estar evidentemente secas, de lo contrario aumenta la probabilidad de generar hongos en el fruto”. En Chile, en un periodo normal, la cosecha de la ciruela deshidratada parte entre el 5 y 8 de febrero. La maratón es larga. Aun no se puede cantar victoria. Pero hasta ahora todo marcha bien: Fue positivo el periodo de floración y las precipitaciones, los campos han estado con humedades óptimas en los suelos, la poda contó con abundante mano de obra, no hubo heladas importantes, pero sí importante acumulación de horas de frío, y el clima también acompañó en el periodo de cuaja. Característica de Prunesco. Prunesco, nacida en 1941, es la mayor exportadora de ciruelas deshidratadas de Chile, contando con el 20% de participación de mercado. Fundada en 1941 por un grupo de productores que buscaba mejores condiciones para exportar sus productos, la compañía se ha convertido hoy en la más grande de Chile, líder en América Latina y una de las tres más importantes de la industria a nivel mundial, llegando así a más de 50 mercados en los cinco continentes. Cuenta con más de 100 productores de diversos tamaños, con superficies que van desde 3 hectáreas a otros con alrededor de 270, sumando en total más de 3.500 hectáreas.



Indicadores de la industria chilena Octubre 2022

Volumen exportado
50.378.252 kilos



Monto exportado
203.640.000 US\$ FOB.



Principales mercados;



Estos 10 países representan el 70 % del volumen dentro de los 61 destinos de prunes chilenas a la fecha.

