

Situación actual de producción y comercio mundial



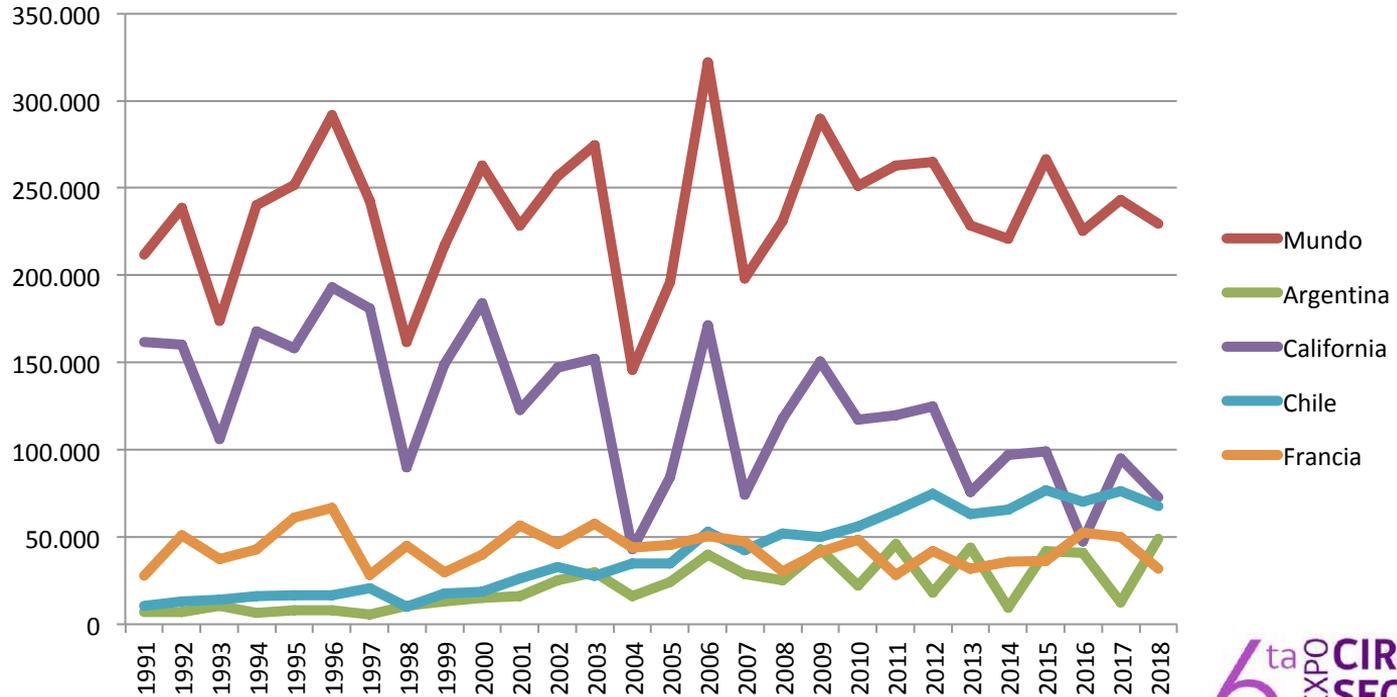
Andrés Rodríguez
Director Ejecutivo
Chile Prunes A.G.

Agenda

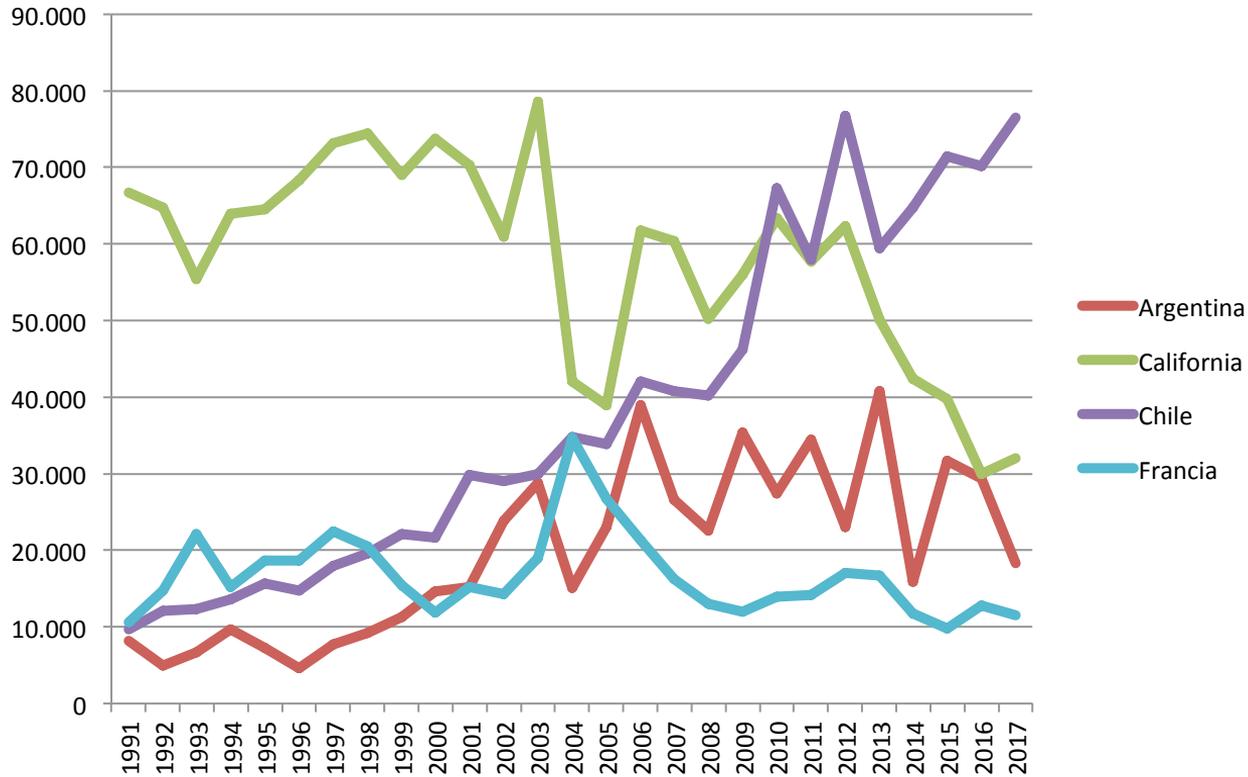
- Producción mundial
- Exportaciones
- Stocks
- Consumo
- Importaciones
- Participación Chile
- Variación top 10
- Comentarios finales



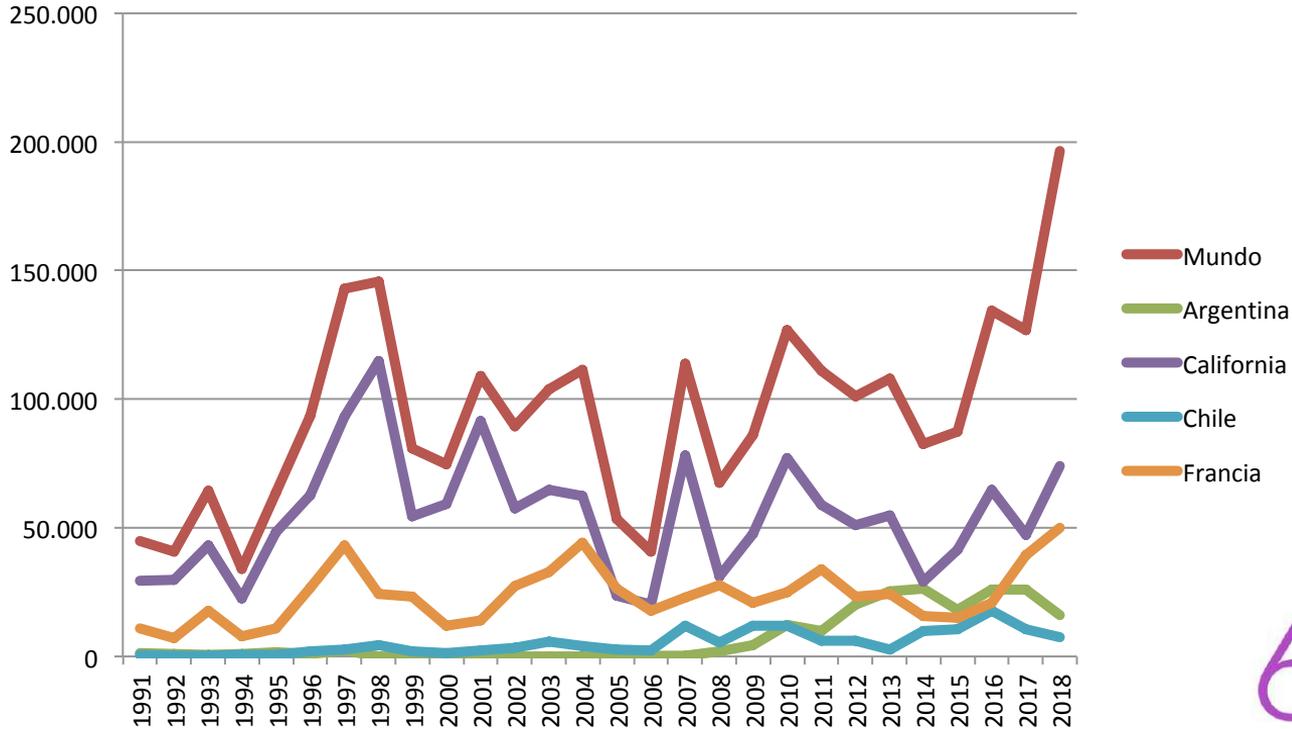
Producción mundial 1991-2018 (toneladas métricas de marketeable crop)



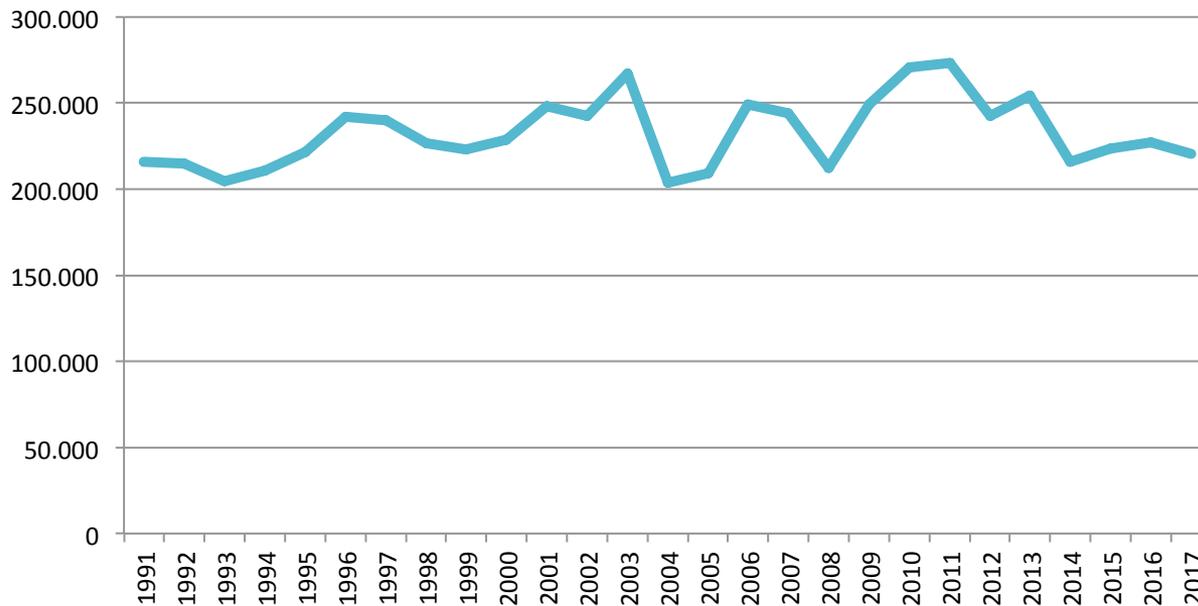
Exportaciones 1991-2018 (toneladas métricas)



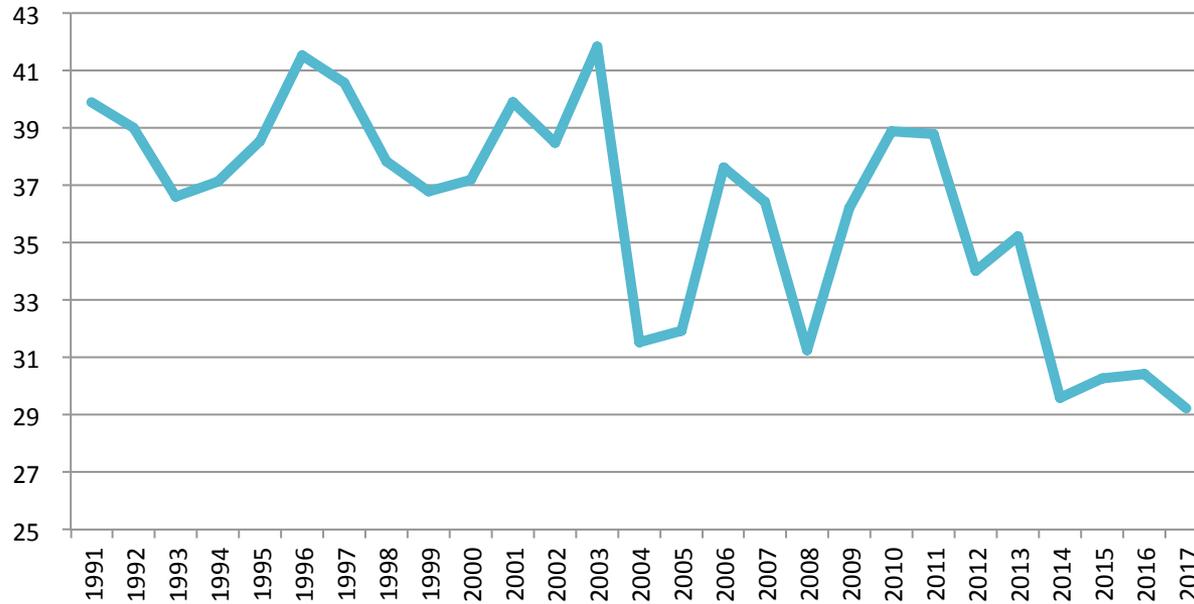
Stock de enlace 1991-2018 (toneladas métricas)



Consumo mundial (tons)



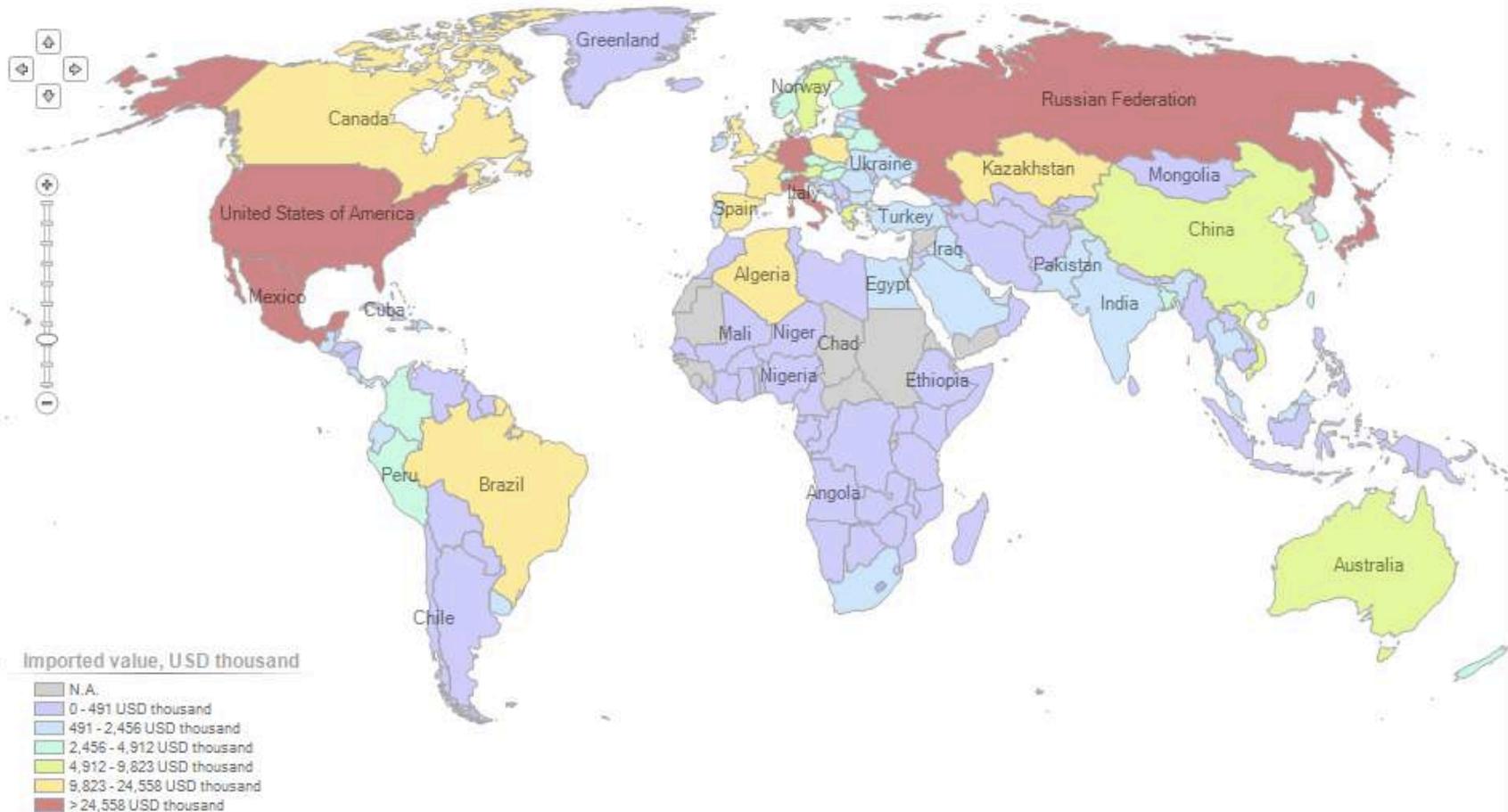
Consumo per capita mundial (grs)



Importaciones 2013-2017 (miles USD)

PAIS DESTINO	2013	2014	2015	2016	2017	Var % 5 años
MUNDO	550.357	590.941	608.353	524.318	525.803	-4,5%
Alemania	55.361	57.411	65.169	49.542	49.117	-11,3%
Italia	29.618	40.907	42.442	36.105	35.770	20,8%
USA	3.035	21.586	33.915	35.202	28.091	825,6%
Japón	36.513	33.887	35.478	34.776	27.984	-23,4%
Rusia	66.081	32.943	26.720	22.902	27.269	-58,7%
Mexico	25.748	28.282	32.059	19.577	26.788	4,0%
UK	26.658	35.430	45.889	38.052	24.254	-9,0%
China/Vietnam/HK/Taipei	24.058	15.728	12.663	15.505	23.979	-0,3%
Brasil	32.219	43.796	22.780	20.235	22.704	-29,5%
España	17.867	26.374	24.432	20.873	21.848	22,3%
Polonia	22.791	26.848	27.838	18.277	20.898	-8,3%
Canadá	15.724	18.907	18.866	16.417	17.288	9,9%
Holanda	17.127	19.703	19.155	17.955	16.384	-4,3%
Kazakhstan	2.878	5.768	8.319	7.401	14.738	412,1%
Argelia	8.715	12.727	10.595	11.369	13.897	59,5%
Francia	3.976	5.690	10.900	11.518	11.221	182,2%
Belgica	6.863	7.124	8.350	7.962	10.224	49,0%
Australia	6.573	6.510	9.751	9.749	9.169	39,5%

Importaciones 2017 (miles USD)



Participación Chile por mercado 2017 (miles USD)

PAIS DESTINO	Mundo	Chile	Part. % Chile
Mundo	525.803	175.007	33%
Alemania	49.117	12.242	25%
Italia	35.770	12.845	36%
USA	28.091	19.878	71%
Japón	27.984	149	1%
Rusia	27.269	11.728	43%
Mexico	26.788	20.077	75%
UK	24.254	14.767	61%
China/Vietnam/HK/Taipei	23.979	5.553	23%
Brasil	22.704	5.048	22%
España	21.848	11.074	51%
Polonia	20.898	14.842	71%
Canadá	17.288	2.456	14%
Holanda	16.384	5.108	31%
Kazakhstan	14.738	-	0%
Argelia	13.897	339	2%
Francia	11.221	156	1%
Belgica	10.224	1.369	13%
Australia	9.169	4.426	48%

- Mundo en tons: 203.419
- Chile en tons: 76.515
- Part % Chile en tons: 37,6%

Variación Top 10 exportaciones Chile (USD)

N°	2012	2015	2017	2018 (a sept)
1	RUSIA	MEXICO	MEXICO	POLONIA
3	MEXICO	USA	USA	MEXICO
2	POLONIA	POLONIA	POLONIA	UK
5	ALEMANIA	UK	UK	RUSIA
4	BRASIL	ALEMANIA	ITALIA	ALEMANIA
8	ITALIA	RUSIA	ALEMANIA	USA
7	UK	ESPAÑA	RUSIA	ITALIA
6	ESPAÑA	ITALIA	ESPAÑA	ESPAÑA
9	ARGENTINA	AUSTRALIA	HOLANDA	AUSTRALIA
10	LITUANIA	VENEZUELA	BRASIL	CHINA

Comentarios finales

- Demanda estable
- Consumo per cápita disminuye
- Oportunidades crecimiento para Chile:
 - Aumentar posición en Asia
 - Aumentar demanda mundial (Promoción)
 - Valor agregado (packaging, pasteurizado, etc)
 - Nuevos canales de comercialización
 - Calidad



Desafíos de la era digital



Carlos Honorato C.
Noviembre 2018



El mayor acceso a **internet** nos enfrenta con **clientes** cada vez más **curiosos, exigentes e impacientes.**

+218 Millones de usuarios conectados en LATAM



Fuente: eMarketer Enero 2018, excepto número de usuarios Internet mobile en Chile (Subtel) y Colombia y Perú (Ministerio de las TIC)

OMNISCANALIDAD

CUSTOMER JOURNEY

BIG DATA

MOBILE FIRST

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

MARKETPLACE

Gracias a la Tecnología

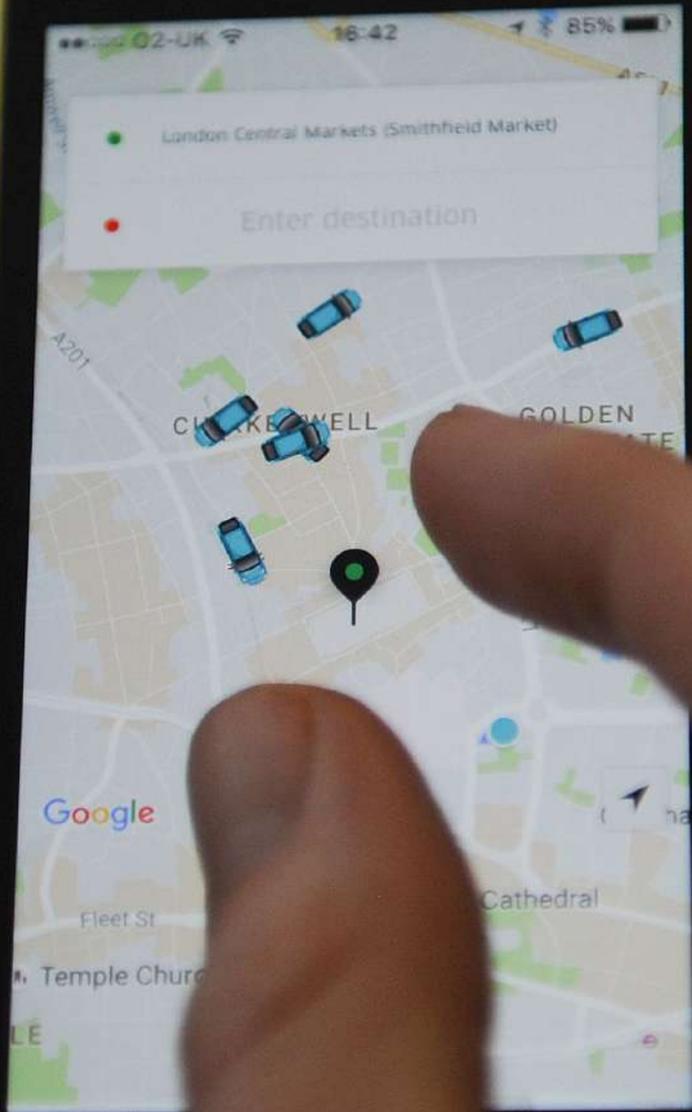


El tamaño
NO importa

En Internet las empresas más grandes
y las más pequeñas son del mismo tamaño



airbnb

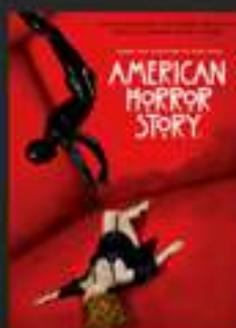
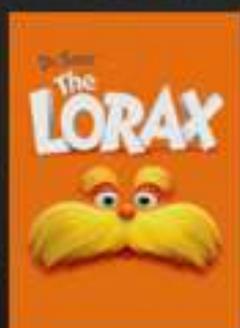


amazon

The Amazon logo, consisting of the word "amazon" in a white, lowercase, sans-serif font, with a yellow smile arrow underneath it. The logo is illuminated and appears to be on a glass surface.



New Releases





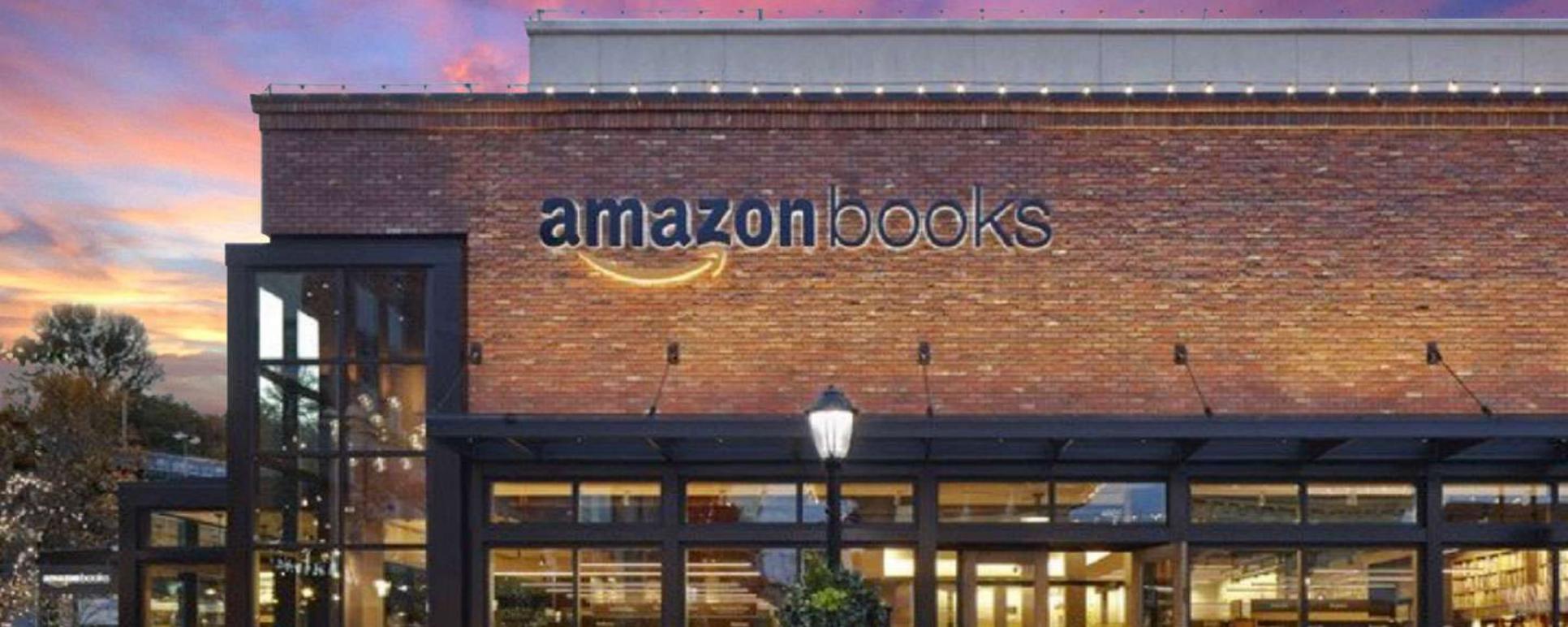


Cornershop

OMNISCANALIDAD



el gigante del comercio electrónico abrió su primera ubicación brick and mortar...





El incremento del uso de móviles ha impulsado una **multiplicidad de canales de venta** y de puntos de contacto con el cliente.

FOCO CLIENTE

CUSTOMER JOURNEY / CRM



El consumidor **CAMBIÓ!**

Hyper Personalizado

El uso de la tech;
escalabilidad en
tiempo real...



ÉXITO al por menor



Aprovechar
el poder de la
tecnología

- ★ Para conocer los clientes
- ★ Personalizar experiencia

ALTA TECNOLOGÍA
&
ALTO IMPACTO



amazon
Echo

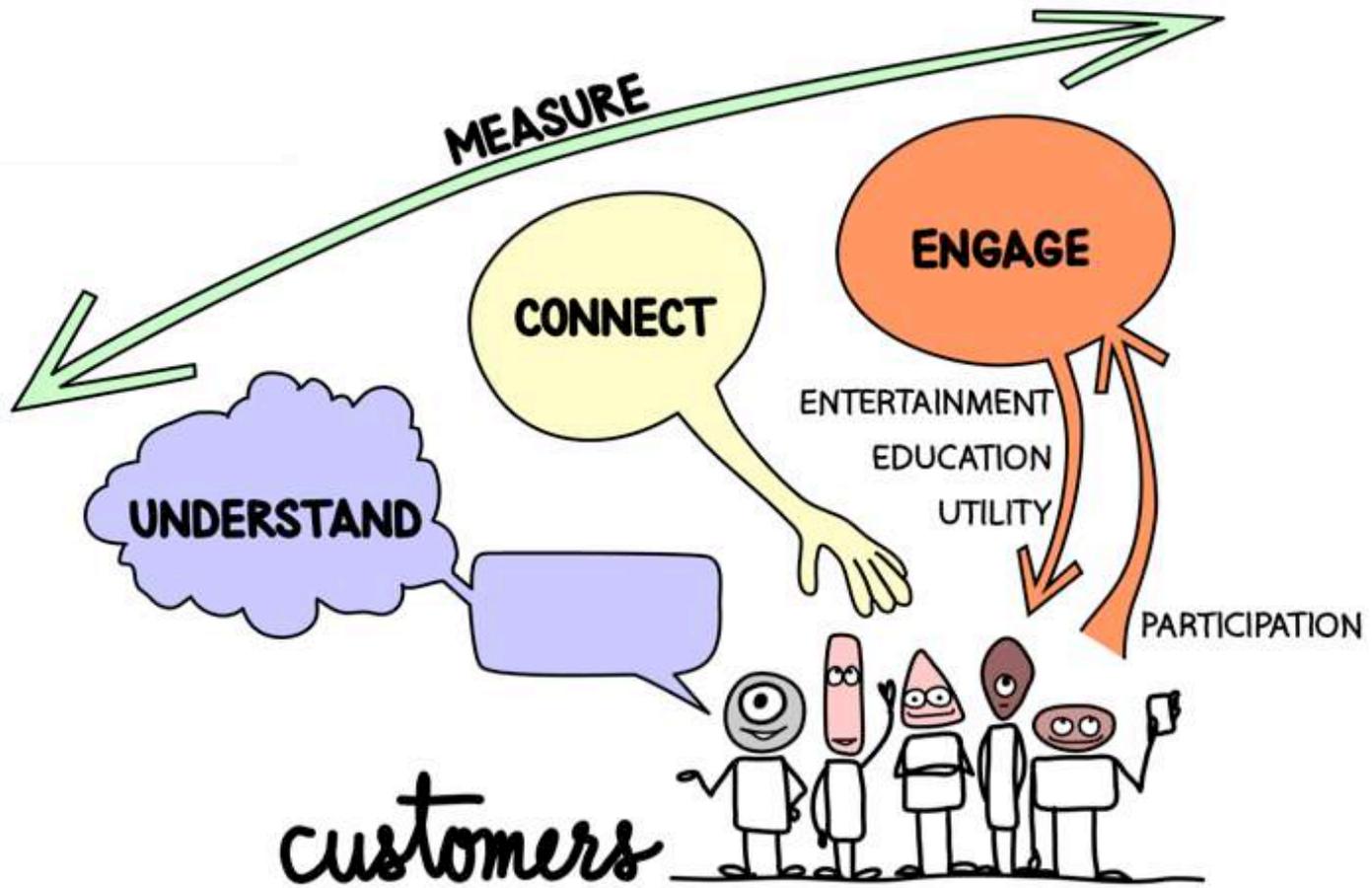


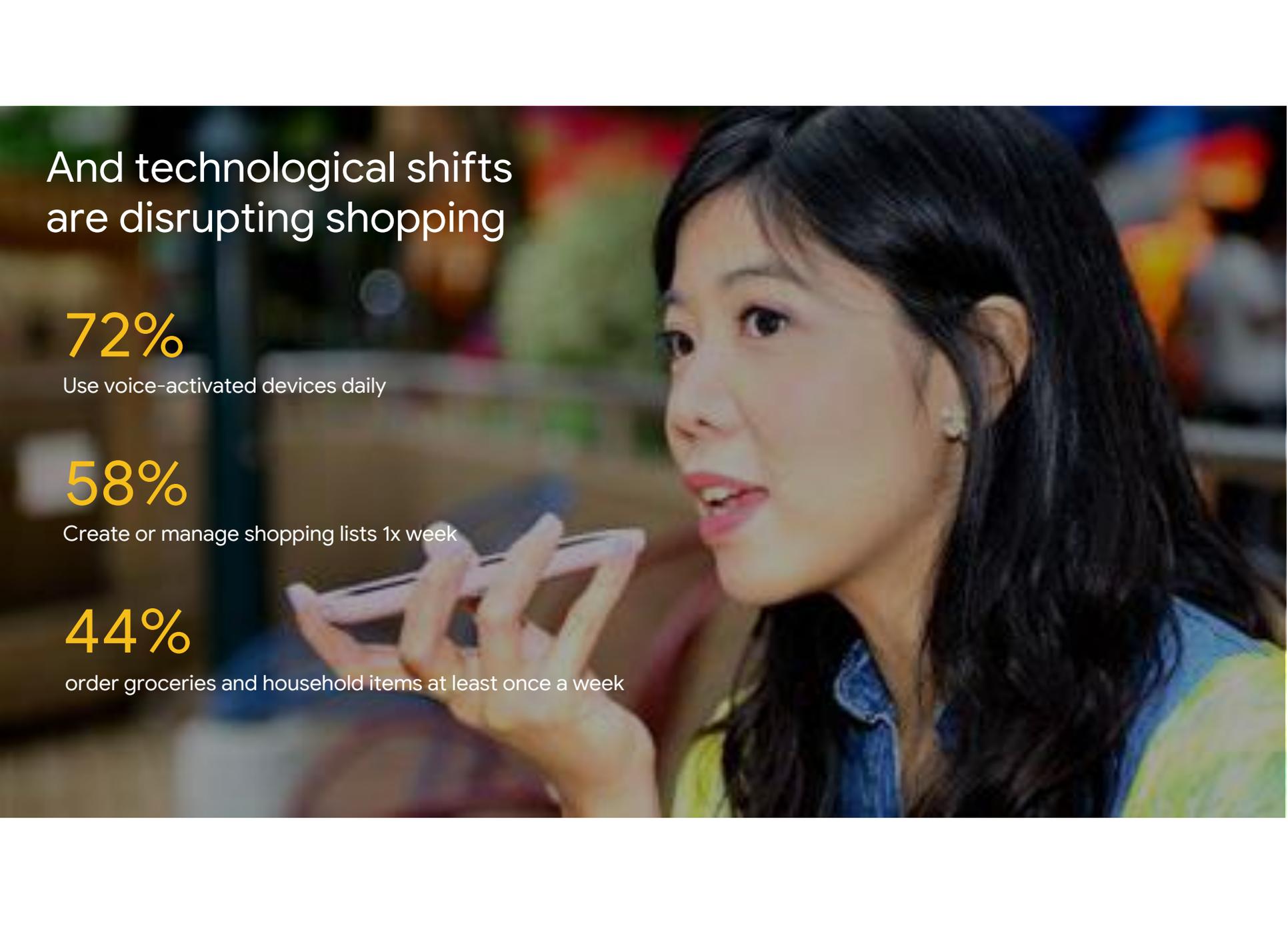
SIRI



La máquina aprende
de datos pasados y
otras máquinas

EVOLVES TO GET BETTER, FASTER, STRONGER



A woman with long dark hair is shown in profile, looking towards the right. She is holding a pink smartphone to her ear, suggesting she is on a voice call. The background is a blurred grocery store aisle with various products on shelves.

And technological shifts are disrupting shopping

72%

Use voice-activated devices daily

58%

Create or manage shopping lists 1x week

44%

order groceries and household items at least once a week

BIG DATA

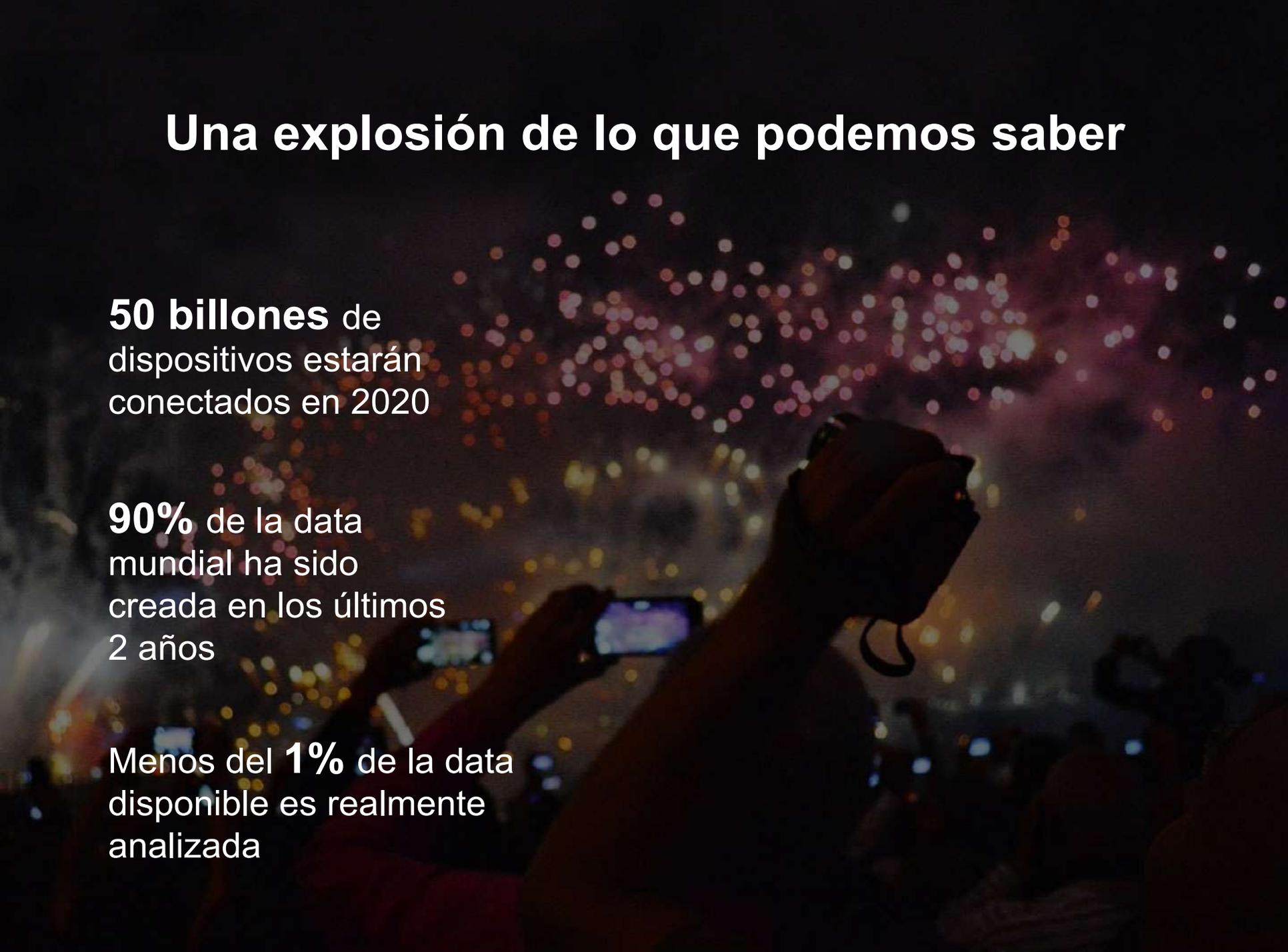


El crecimiento de los datos ha superado ampliamente nuestra capacidad de consumirla.

¿Qué sucede cada 60 segundos?



Una explosión de lo que podemos saber



50 billones de dispositivos estarán conectados en 2020

90% de la data mundial ha sido creada en los últimos 2 años

Menos del **1%** de la data disponible es realmente analizada

MOBILE FIRST

Go Mobile

2005



2013



65% de los Millennials usan su smartphone mientras hacen sus compras en la tienda



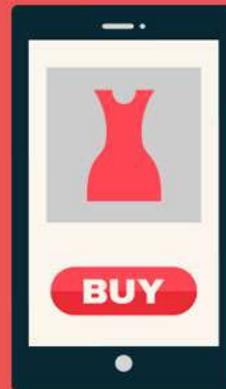


60-70%

Visitas en Mobile

30-35%

Visitas en Mobile / Moda
Compraron en Tienda

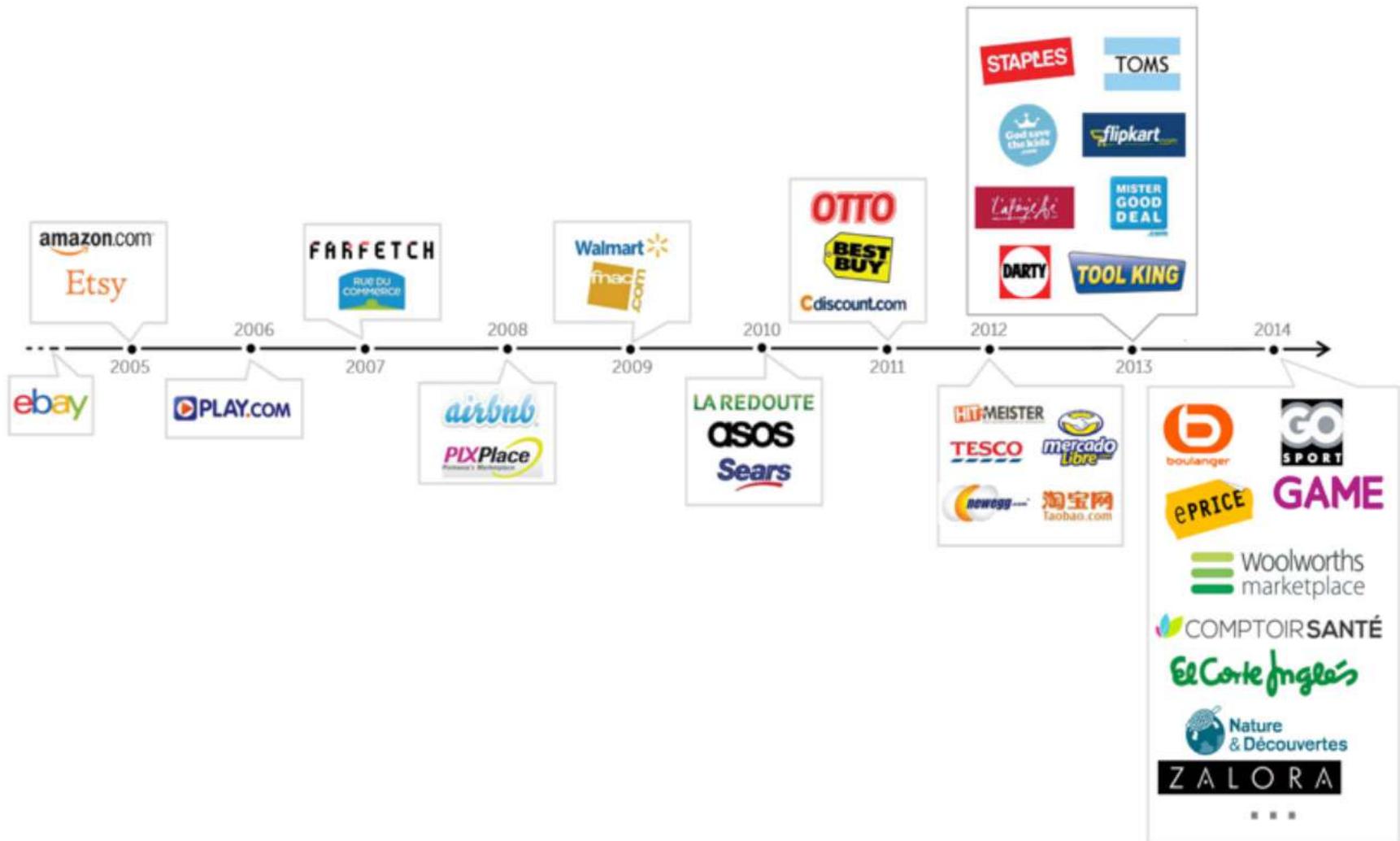




MARKETPLACE

La nueva forma
colaborativa
de vender

Más del 50% de los grandes eCommerce tienen marketplace



**“La mayor amenaza
son nuevos competidores
que no están clasificados
*como competidores”***

Llegada de productos desde Asia:

2014



4.000.000

2015



10.000.000

2016



15.000.000

2017



50.000.000



Fuente: CORREOS DE CHILE.

<http://www.t13.cl/videos/negocios/tendencias/de-china-su-casa-exitosa-forma-comprar-online-aliexpress>

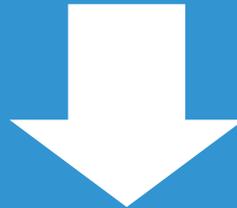
Retail Marketplace:

- EXTENDS ASSORTMENT AT LOW COST
- PROVIDES TESTING GROUND FOR RETAIL ITEMS



90%

DE SUS PRODUCTOS
SON MARKETPLACE



+50%

DE LAS VENTAS



With Amazon's early lead in online grocery and its momentum growing thanks to the Whole Foods acquisition, Prime Pantry, Prime Fresh and its already loyal legions of Prime customers, Amazon is already way out in front in the online grocery battle.



Online grocery sales are predicted to capture 20% of total grocery retail by 2025 to reach \$100 billion in consumer sales

Today, Amazon's share of the online grocery market stands at 18%

With an estimated \$2 billion in food and beverage sales, Amazon stands head and shoulders above its closest competitor, Walmart, with roughly half of Amazon's market share.



Show results for

- < Grocery & Gourmet Food
- < Produce
- < Dried Fruits & Vegetables
- < Dried Fruits
- Dried Prunes

Refine by

Specialty

- Kosher
- Organic
- Vegan

Nutrition Facts

- Fat Free (<0.5g)
- Free of Saturated Fat (<0.5g)
- Cholesterol Free (<2mg)
- Sodium Free (<5mg)
- Low Sodium (<140mg)

Featured Brands

- Spice and Chili
- Kirkland Signature
- Bella Viva Dried Fruit

Best sellers

 <p>Sunbest Pitted Dried Prunes, Dried Plum...</p> <p>★★★★☆ 248</p> <p>\$14.99 ✓prime</p>	 <p>Signature's Dried Plums Pitted Prunes, 3.5 Pounds</p> <p>Kirkland Signature</p> <p>★★★★☆ 34</p> <p>\$31.19 ✓prime</p>	 <p>Organic Pitted Prunes — Dried California Plums...</p> <p>Food to Live</p> <p>★★★★☆ 63</p> <p>\$19.48</p>	 <p>Newman's Own Organics California Pitted Prunes...</p> <p>100% Profits Charity</p> <p>★★★★☆ 193</p> <p>\$45.76 ✓prime</p>	 <p>Jade Sweet Li Hing Mui Dried Plums 5 Ounces</p> <p>★★★★☆ 147</p> <p>\$14.19 ✓prime</p>
---	---	---	--	--

Most gifted





15+

ways to order a Domino's pizza

60%

of orders are online,
more than half from mobile





24:00:00

2018年天猫双11
成交额

The GMV of 2018 11.11 Global Shopping Festival
has surpassed RMB213.5 billion

2135

亿



#REINVENTARSESIEMPRE

#TAMAÑO NO ES ÉXITO

#ROMPANSUSPARADIGMAS

#SEPUEDE



Un envase para cada consumidor: Innovación y tendencias en Packaging



Nicolás Leal Seguel
CEO - Lap Import USA
Managing Partner – Lap Chile
nleal@lapimport.com

 @lapchile / @lapimport

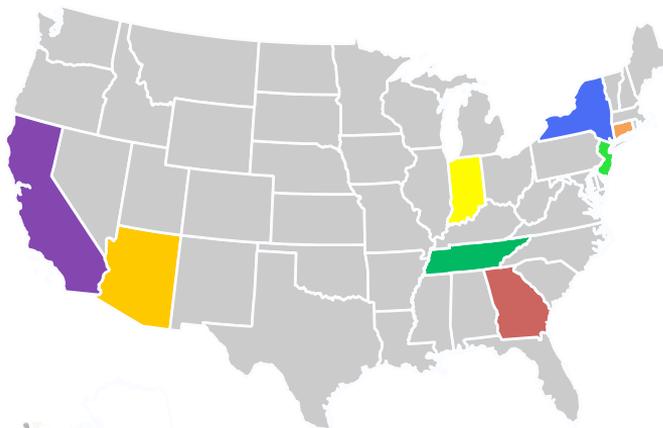
 @lap_chile / @nleals

 lapchile



LapImport
Latin American Products

“Construir marcas”



Puntos de venta

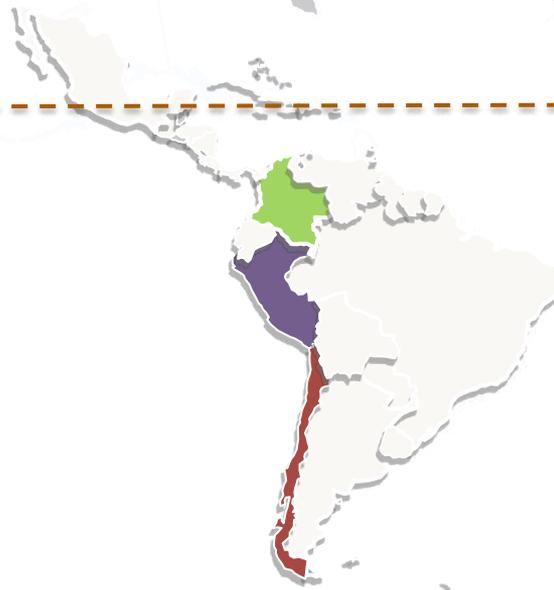
+1500

- Supermercados
- Grandes Tiendas
- E-commerce



LapChile

“Preparar empresas”



Empresas asesoradas

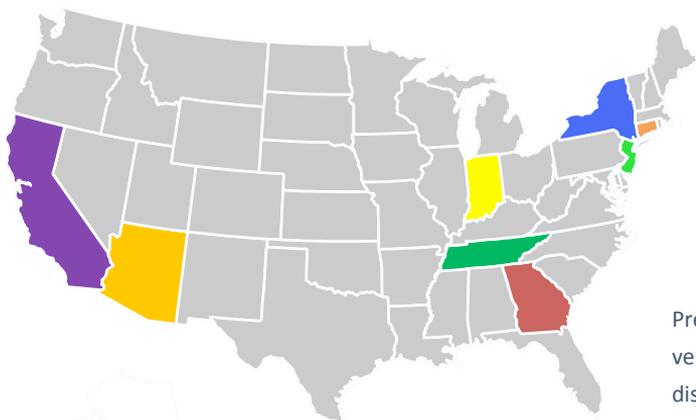
+85





LapImport
Latin American Products

6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios



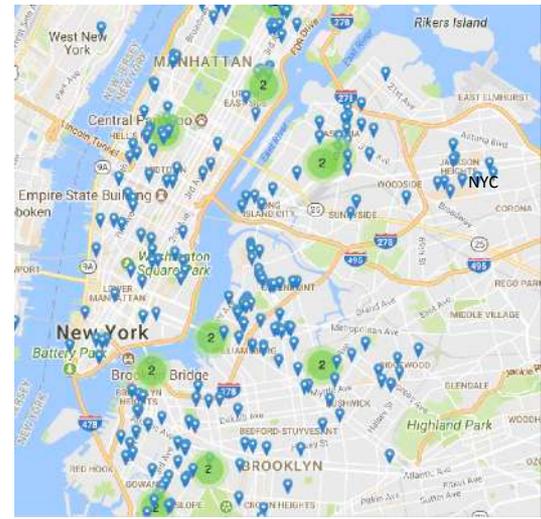
Puntos de venta

+1500

Presentes en 8 estados tanto en venta directa como a través de distribuidores locales



LapImport
Latin American Products



Specialty Retailers	Grocery





LapImport
Latin American Products

Trade
Marketing

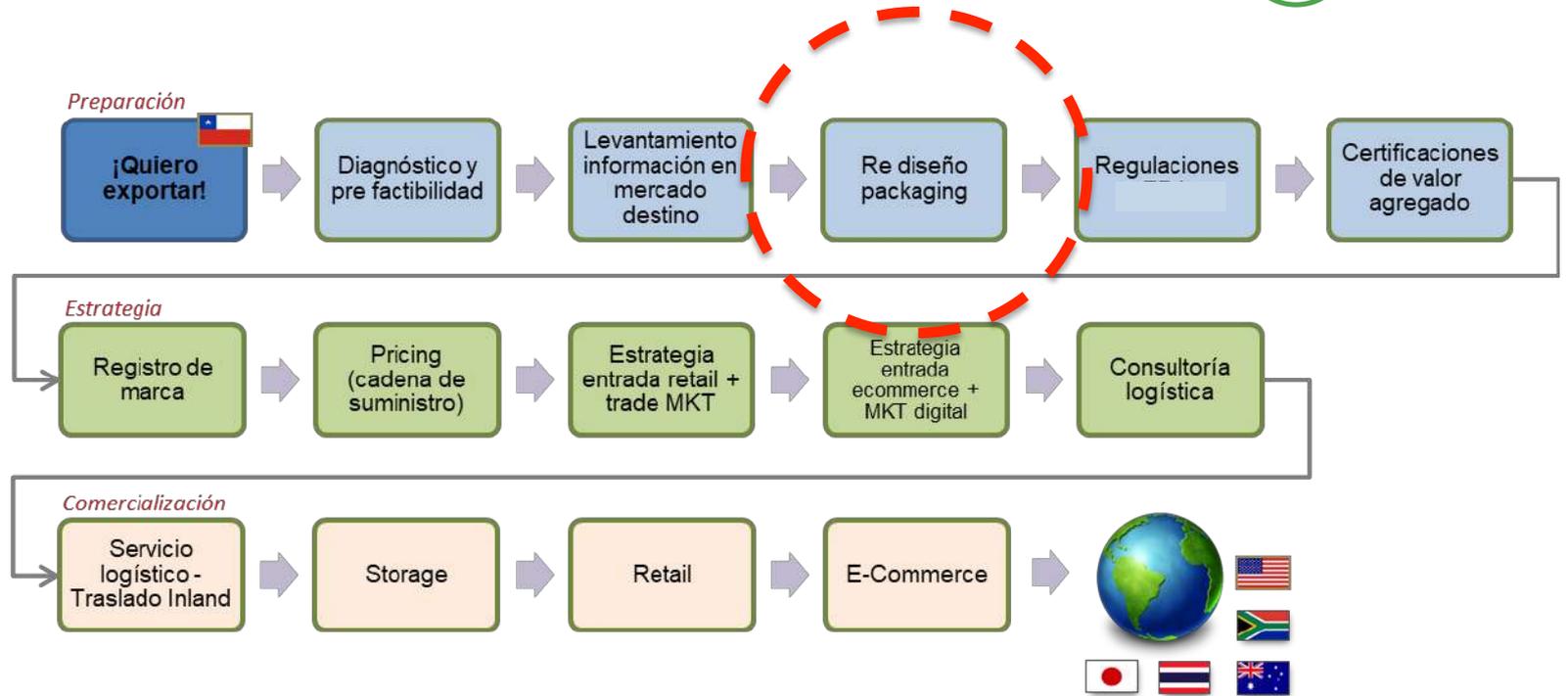


Visibilidad



6^{ta} EXPO CIRUELAS
SECAS
Tiempos de Cambios



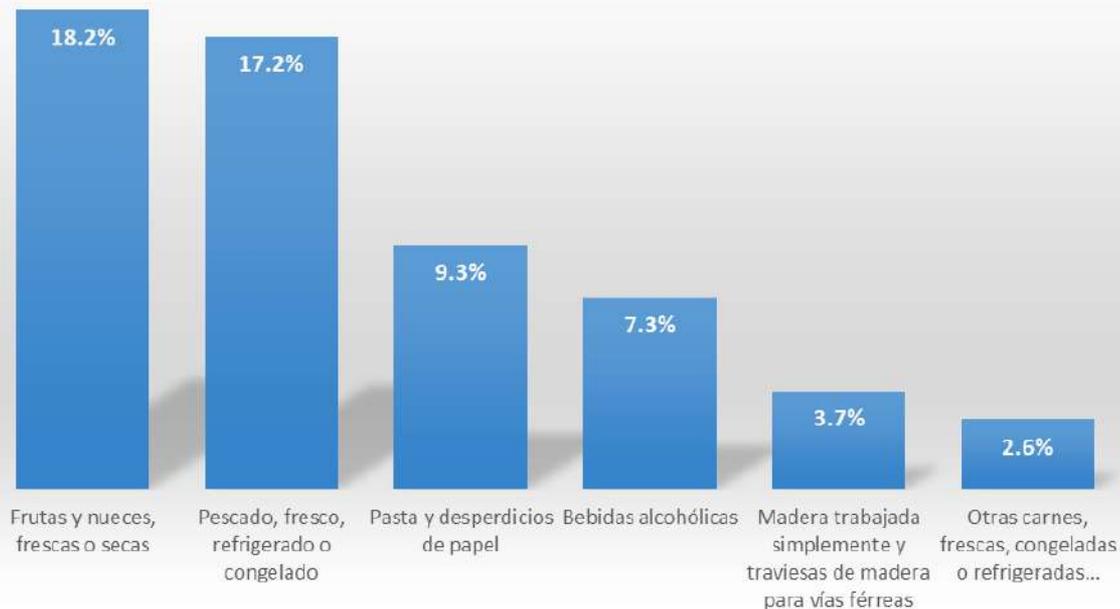


*Las exportaciones de frutas y
nueces ascienden a US\$5.100
millones*

*De los que las ciruelas secas
representan un 3.44% con
US\$175 millones (76 mil tons)*

*Alimentos especiales
(gourmet y funcionales) aún
representan un volumen poco
significativo*

Principales Exportaciones No Mineras 2017





US\$175 MM (75 mil tons)

Retail Pack

Granel

Private Label

“Marca Propia”

Problema

- Producto “mono variedad”
- Marca dominante (Sunsweet)
- Private label
- Alta Inversión
- Desconocimiento
- Nivel de diferenciación: bajo?

Oportunidad

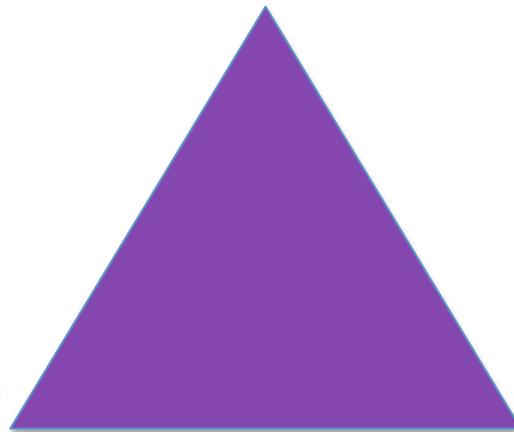
Industry Family Tree

- Retail
- Grocery Retail
- Natural & Specialty Foods Retail



Ambición de sustentabilidad

Producto diferenciador

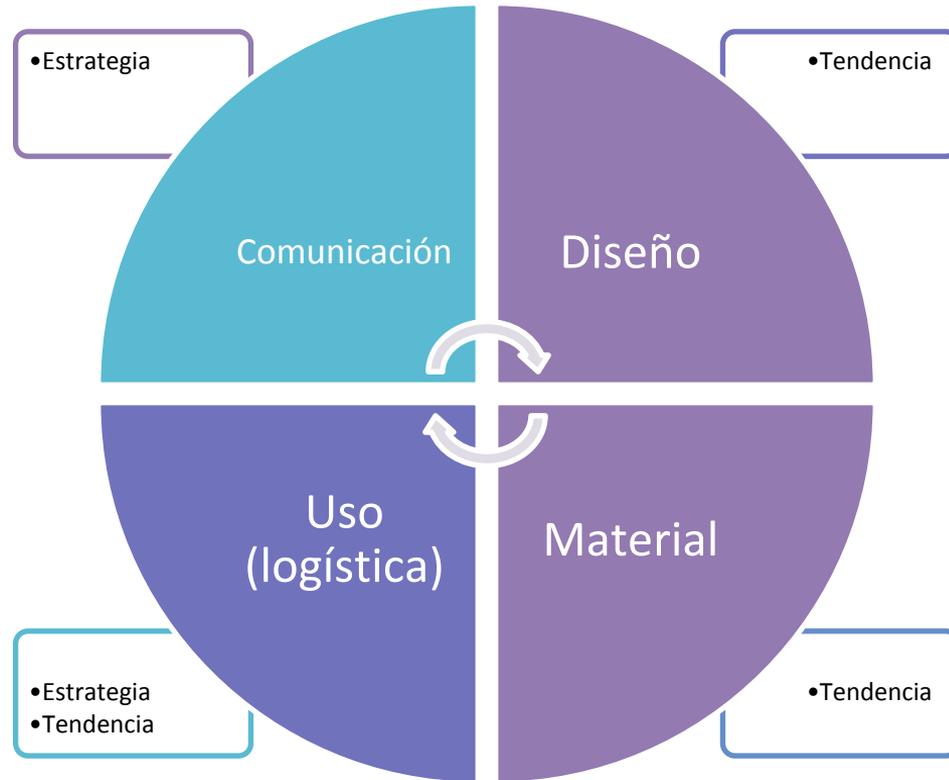


Amigable con el medio ambiente

Apoyo a la sociedad (comunidades)



4 dimensiones del Packaging



1. Diseño (tendencia)



- Transparencia
- Sencillez
- Colores pasteles
- Palabras informales
- Grandes palabras
- Formas destacadas
- Fotografía
- Efectos holográficos

2. Material (tendencia + estrategia)

Las 3 R's

- Reduce



- Eficiencia

- Recycle



- Eco-packaging

- Reuse



- 2da vida

3. Uso (logística + gráfica)

- Eficiencia en transporte
- Influencers y marketing digital



4. Comunicación estratégica

- Resaltar producto
- “Winning points”
- Idioma del mercado
- Unificar variedades
- Mensajes claros
- Limpio
- Experiencia (historia)
- Certificaciones



“Lo que no se comunica no existe”





Un envase para cada consumidor: Innovación y tendencias en Packaging



Nicolás Leal Seguel
CEO - Lap Import USA
Managing Partner – Lap Chile
nleal@lapimport.com



Nuestra energía y compromiso,
tu mejor inversión.



Presencia en 4 países de Sudamérica

Segunda empresa más grande de Sudamérica en mercado de GLP

Primeros en participación de mercado de GLP en Chile

Filial de Grupo de Empresas Copec

Nuestra promesa:

Agregar valor a nuestros clientes.





EMPRESAS COPEC

Principal grupo industrial en Chile

Más de 35.000 colaboradores directos

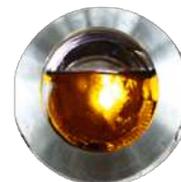
Presente en dos grandes áreas: **recursos naturales y energía**

Presencia en más de 80 países

Solidez

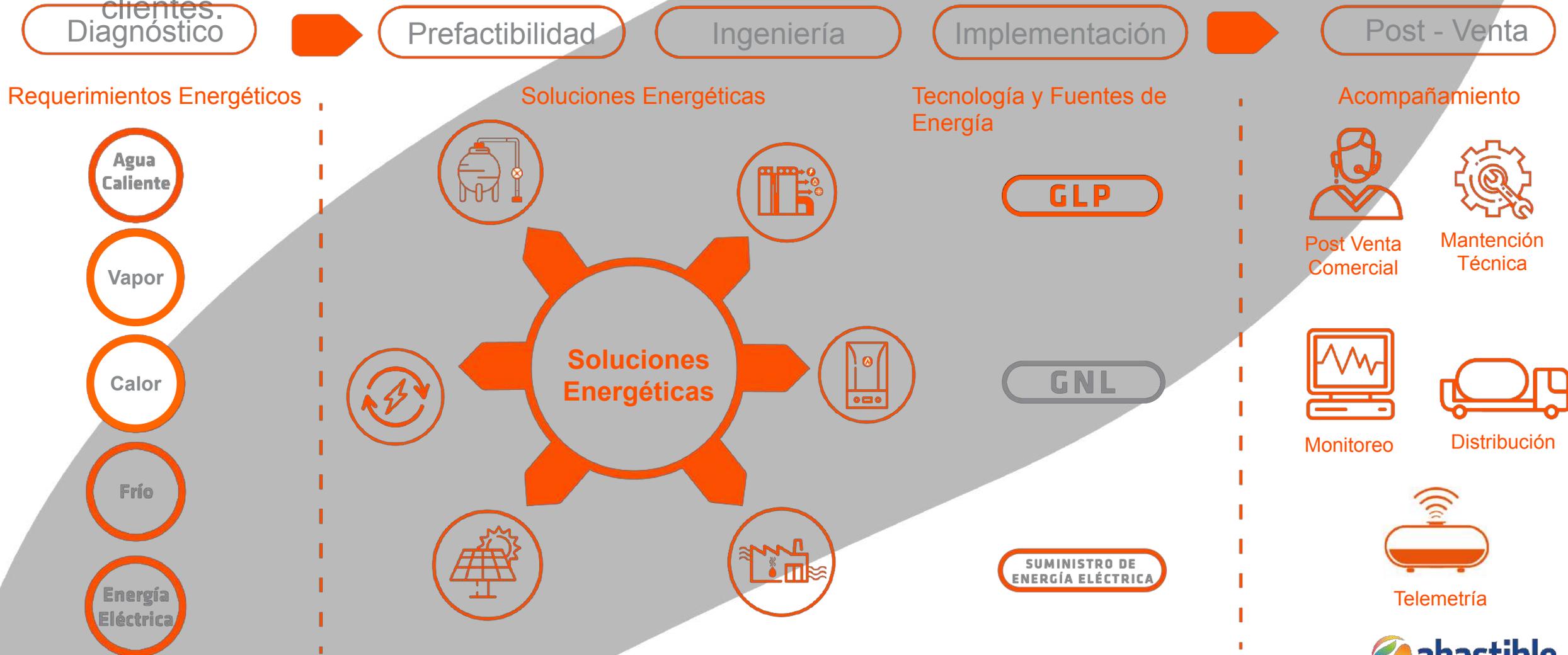
Innovación

Futuro



Nuestras Soluciones Energéticas

Diseñamos Soluciones Energéticas a la medida de los requerimientos energéticos de nuestros clientes.



Nuestra Oferta de Valor

Oferta de valor diferenciadora contribuyendo a que nuestros clientes generen un mayor ahorro energético, un mejor desempeño ambiental mediante la reducción de CO2 y material particulado, y una reducción en costos de mantención, extendiendo la vida útil de los equipos.

Proyectos “Llave en mano”

- Entregamos los proyectos en pleno funcionamiento.
- Somos el único interlocutor.

Confiabilidad Técnica

- Equipo técnico especializado.
- Post Venta técnica.
- Excelencia en la calidad de servicio.
- Altos estándares de calidad.



Flexibilidad en Modelos de Negocio

- Modelo de arriendo.
- Modelo de leasing.
- Financiamiento.

Beneficios garantizados

- Disminución en consumos energéticos.
- Monitoreo continuo y remoto de indicadores energéticos clave.
- Reducción CO2e y Material Particulado.

Nuestro Servicio

Contamos con un servicio seguro y de calidad, con más de 62 años de trayectoria. Nuestra operación se rige por altos estándares de seguridad y normativos.

Terminal GLP

- Terminal propio en San Vicente, VIII Región, con capacidad para almacenar 40.000 m3 de GLP.
- Abastecimiento desde Terminal Quintero, V Región.



Plantas de Distribución en Chile

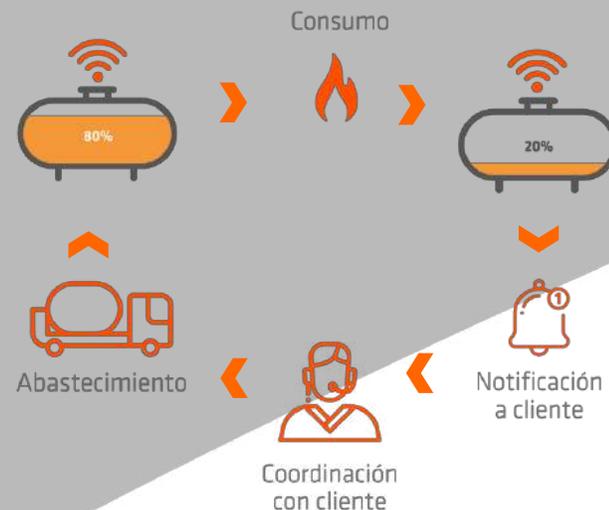
- Poseemos 10 Plantas de Distribución y 18 Oficinas Comerciales, desde Arica a Punta Arenas.



Suministro Continuo y Asegurado

Nuestro servicio de Telemetría mide de manera remota el nivel de los tanques de gas.

- Moderna flota de Camiones Granel.
- Tripulación permanentemente capacitada.



Seguridad y Medioambiente

- Contamos con un sistema de gestión de seguridad y riesgos (SGSR) operativos en Seguridad, Salud y Medio Ambiente.
- Contamos con un sistema de gestión de los riesgos operativos en Seguridad, Salud y Medio Ambiente.



Fuentes de Energía

GLP

GNL

GLP

Es una mezcla de hidrocarburos livianos provenientes de la destilación del petróleo crudo. Se compone de Propano (C_3H_8) y Butano (C_4H_{10}) en diferentes proporciones.

Tipos:

HD-5

mínimo 90% propano, máximo 5% propileno* (C_3H_6). No existe un grado superior al HD-5 (aunque sea propano puro, es HD-5).

HD-10

permite como máximo 10% propileno. Puede causar problemas en la operación de equipos.

* Se utiliza como materia prima para producción de plástico.

Abastible ofrece GLP
HD-5,
hasta con 98% de Propano.

Densidades:

Propano

2,01 kg/m³

Butano

2,48 kg/m³



El Butano es más denso
que el Propano, por lo que
tiende a estratificarse.

GLP

Poder

Calorífico:

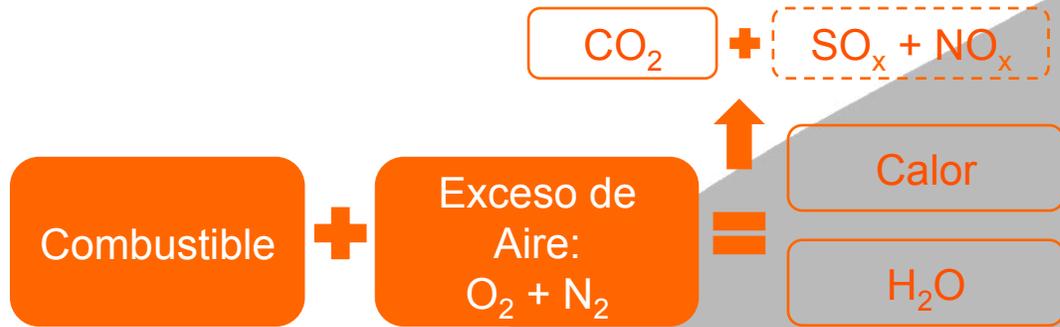
El poder calorífico es la cantidad de energía por unidad de masa o volumen de materia que se puede desprender de una reacción química.

	Combustible	Poder Calorífico			
		GJ/t	kWh/kg	Kcal/kg	BTU/lb
Gaseosos	Propano	46,2	12,83	11.063	19.900
	GLP	45,89	12,75	10.990	19.769
	GNL	45,1	12,53	10.800	19.427
	Butano	44,78	12,44	10.723	19.288
Líquidos	Gasolina	43,89	12,19	10.510	18.905
	Diésel	42,28	11,74	10.100	18.167
	F.O.	39,88	11,08	9.550	17.179
Sólidos	Carbón (antracita)	24,4	6,78	5.829	10.485
	Pellets	16,45	4,57	3.940	7.087
	Leña	15,87	4,41	3.800	6.835
	Carbón (lignito)	13,34	3,71	3.195	5.747

Mayor poder calorífico implica menor consumo de combustible (2-3%).

El poder calorífico de los combustibles gaseosos es constante y de calidad uniforme.

Combustión:



GLP

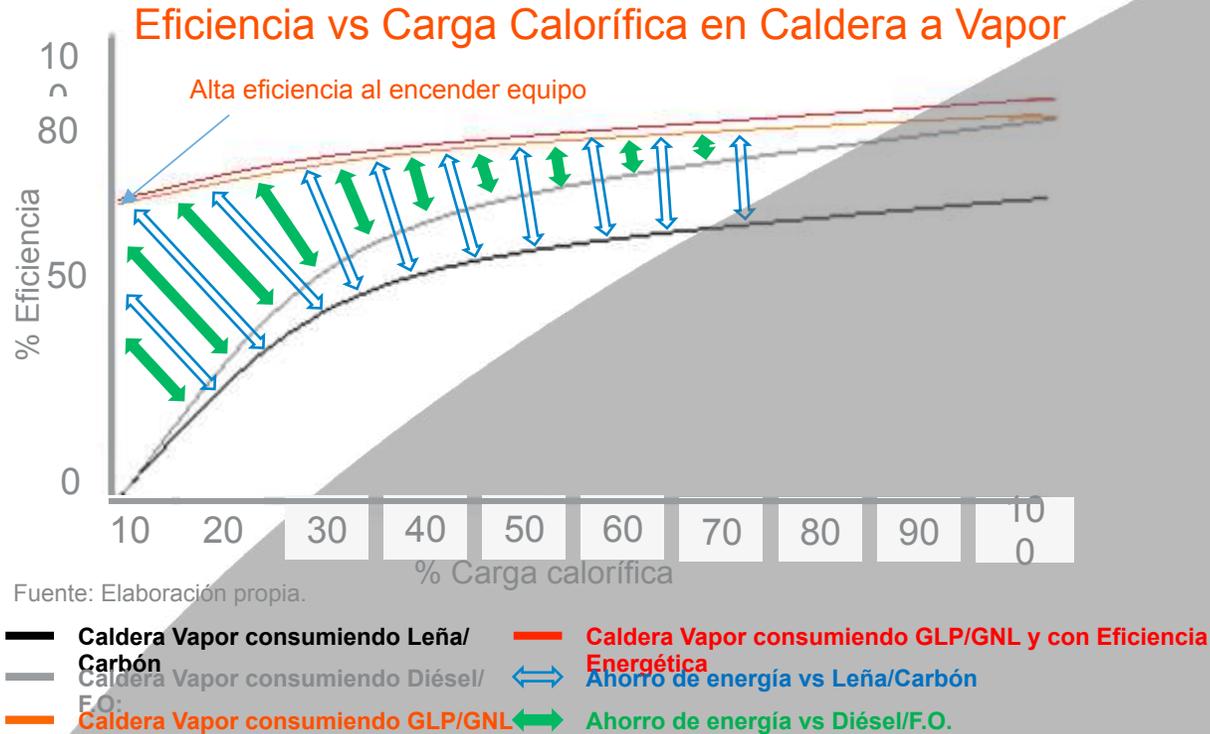
- Toda combustión ocurre con combustibles en estado gaseoso. En estado sólido y líquido requieren energía extra para cambiar de estado.
- Moléculas de combustibles sólidos y líquidos requieren más aire que las rodee con el fin de lograr su combustión.
- Como no todas las moléculas logran ser rodeadas, se genera pérdida de energía por no combustión y emisión de Gases de Efecto Invernadero (SO_x y NO_x) y Material Particulado.

Combustibles gaseosos:

- Logran combustión completa dado que todas las moléculas logran rodearse de aire.
- No generan escoria ni cenizas dada su composición y completa combustión.
- Baja frecuencia, menor duración y reducción de costos en mantenciones.
- Alargan la vida útil de los equipos.
- No generan emisión de SO_x ni NO_x ni Material Particulado.

GLP

Combustión:



Con combustibles gaseosos:

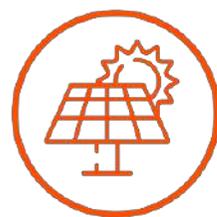
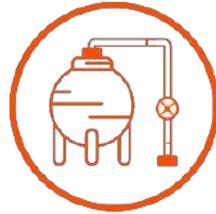
- Caldera no requiere precalentamiento y alcanza alta eficiencia a baja carga.
- La capacidad de modulación genera importantes ahorros en consumo de energía.

Exceso de Aire Permitido:

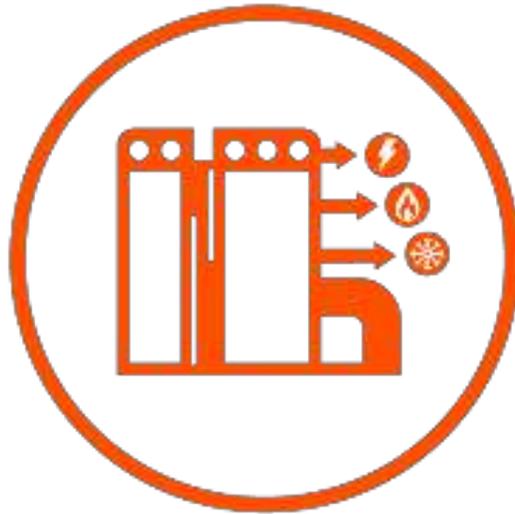
	Combustible	Exceso de Aire
Sólidos	Leña	150%
	Aserrín	150%
	Carbón	100%
	Carbón pulverizado	50%
Líquidos	F.O. N°6	50%
	F.O. N°5	40%
	Diésel	20%
	Kerosene	20%
Gaseosos	GLP/GNL	10%

Combustibles gaseosos requieren poco exceso de aire

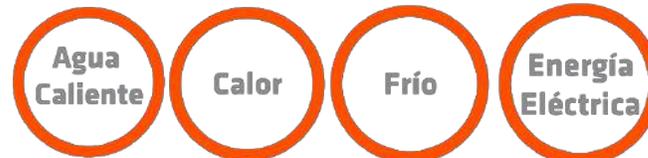
Reducción en consumo de energía eléctrica en ventiladores



Soluciones
Energéticas



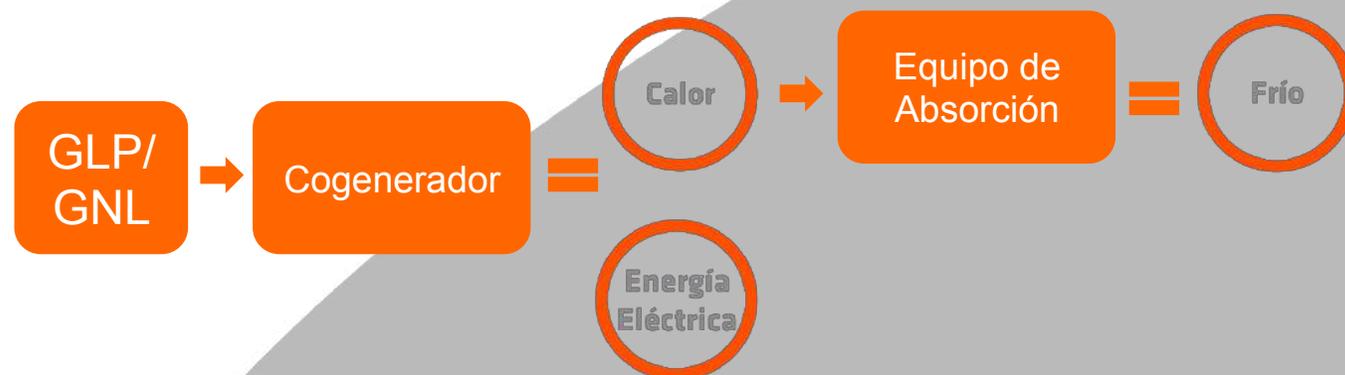
Generación,
Cogeneración
y
Trigeneración



Generación, Cogeneración y Trigeneración

La Cogeneración es la generación simultánea de energía eléctrica y calor útil a partir de un único combustible. Si además produce frío, se denomina Trigeneración.

Esquema:

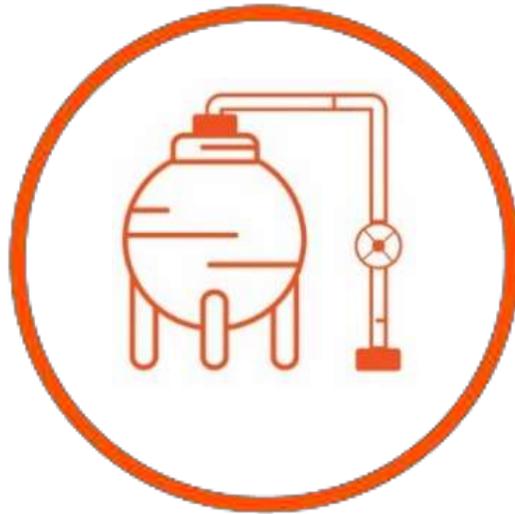


- Eficiencias entre 80% y 90%
- Equipos modulares, escalables, livianos, compactos y sin vibración.
- Equipos no utilizan aceites ni líquidos refrigerantes.
- Bajo nivel de ruido (<65 dBA).

- Generación de energía en lugares aislados y/o con restricciones por normas eléctricas.
- Alternativas de cogeneración para cubrir 100% demanda eléctrica o térmica. El diferencial se vende o se compra.
- Costo del GLP/GNL es estable e independiente del horario de consumo, evitando el cobro de hora punta en consumo de energía eléctrica.



Potencias desde 30 kW hasta 2 MW (escalables)



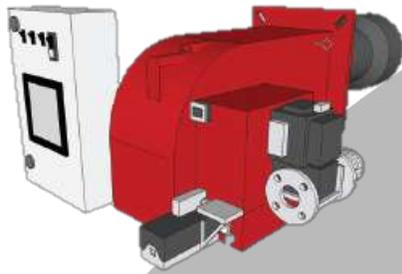
Optimización Central Térmica de Vapor



Optimización Central Térmica de Vapor

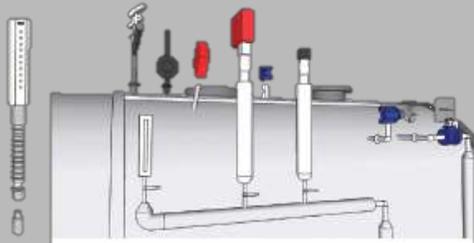
Servicio integral para hacer más eficiente la producción de vapor industrial.

Quemadores Modulantes:



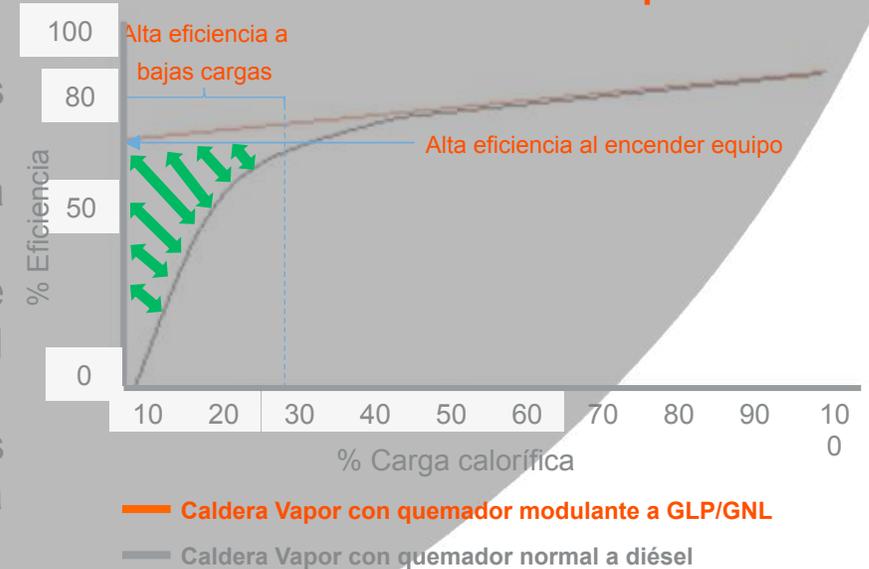
- Sólo funcionan con combustibles gaseosos (GLP, GNL).
- Regulan la potencia (T°) en función de la demanda energética.
- Control electrónico de la inyección de aire y combustible, reduciendo el consumo de energía.
- Exceso de Aire para combustibles gaseosos es de 10% versus 20% para combustibles líquidos.
- Mejora eficiencia hasta en un 30%

Control de Nivel:



- Control electrónico de nivel de agua.
- Minimiza arrastre de humedad en el vapor.
- Incrementa eficiencia entre 3% a 5%

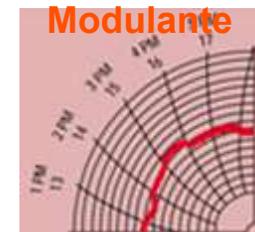
Eficiencia Caldera Vapor



Caudal con Control ON/OFF



Caudal con Control Modulante

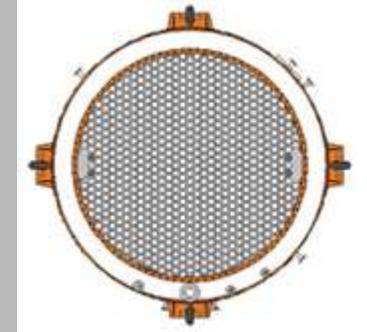
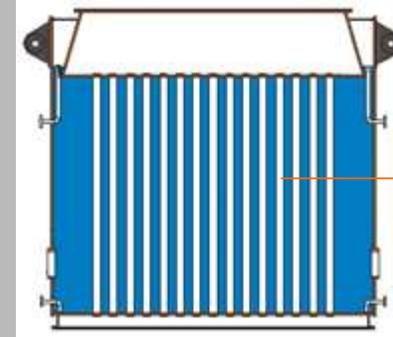


Optimización Central Térmica de Vapor

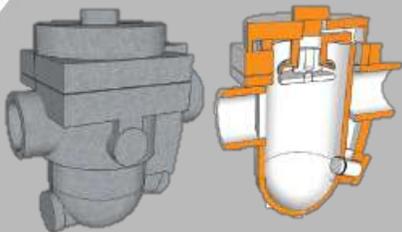
Economizadores



- Economizadores recuperan hasta un 60% del calor perdido en gases de escape. Esto puede aumentar la eficiencia de la caldera en hasta un 6%.
- No pueden ser utilizados en calderas con combustibles sólidos ni líquidos.



Mantenimiento Líneas de Vapor:



- Mantención preventiva de las líneas de vapor para minimizar pérdidas.
- Reducción de consumo de vapor hasta un 15%
- Reducción de consumo de agua tratada.

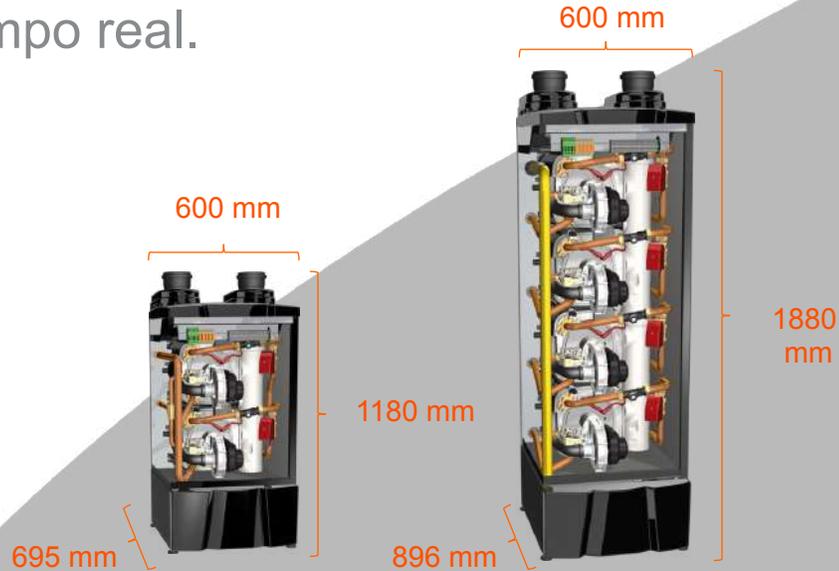


Central
Térmica
Ultra Eficiente



Central Térmica Ultra Eficiente

Generación de Agua Caliente Sanitaria (ACS) y Agua Caliente Calefacción (ACC) en tiempo real.



Potencias desde 15 kW hasta 280 kW
(escalables)

- Intercambiador de calor compuesto de titanio y acero inoxidable.
- Diseño innovador anula flujo laminar, evitando incrustaciones.
- Garantía por 5 años en intercambiador y 10 años en el quemador.

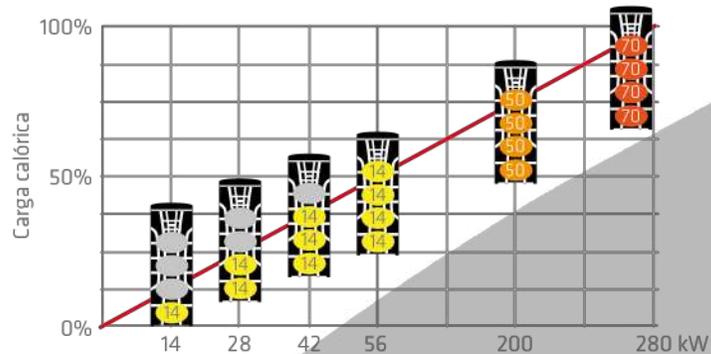
Características:

- Eficiencia de 107%
- Modulación de potencia según requerimiento, sin acumuladores.
- Regulación electrónica de la combustión.
- Quemadores independientes.
- Rango de temperaturas desde 40°C a 98°C



Central Térmica Ultra Eficiente

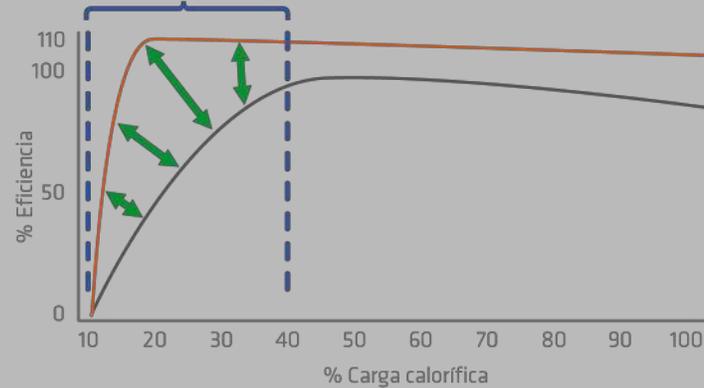
Funcionamiento:



● 14 = 1x14 kW - 28 = 2x14 kW - 42 = 3x14 kW - 56 = 4x14 kW
● 200 = 4x50 kW
● 280 = 4x70 kW

- Quemadores modulan potencia requerida de manera precisa y en tiempo real.

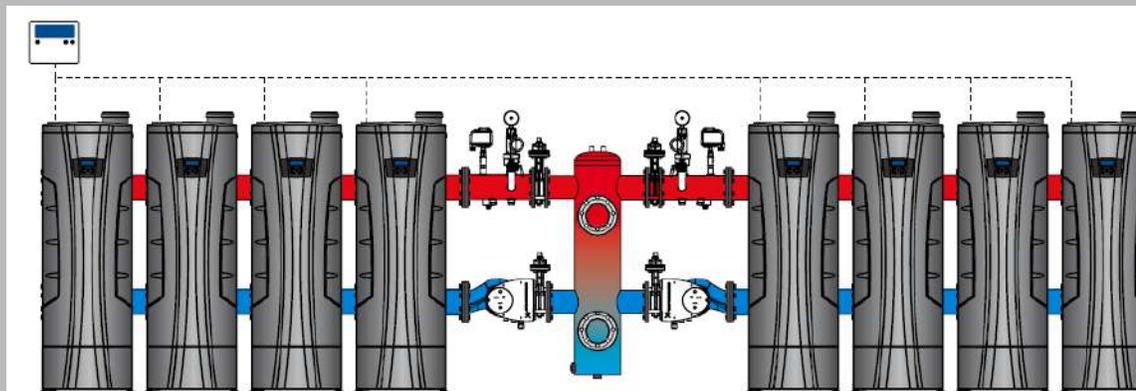
Mayor eficiencia a baja carga:

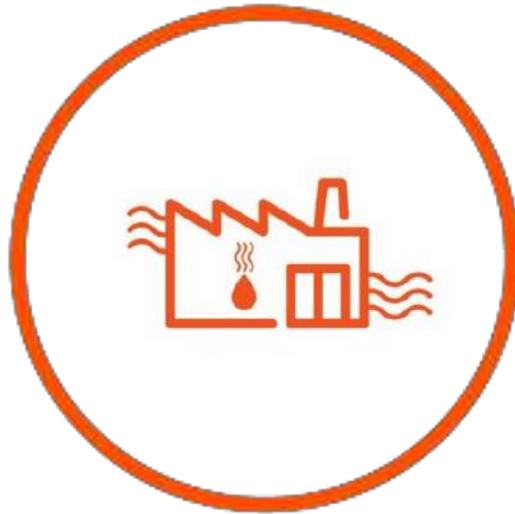


— Central Térmica Ultra Eficiente Abastible
— Caldera Convencional

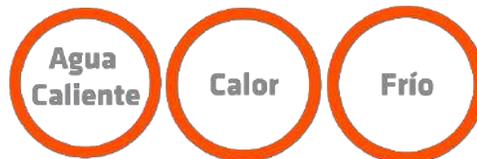
- La mayor eficiencia se logra con baja carga térmica.

Controlador Cascada puede operar con hasta 2,3 MW de potencia:





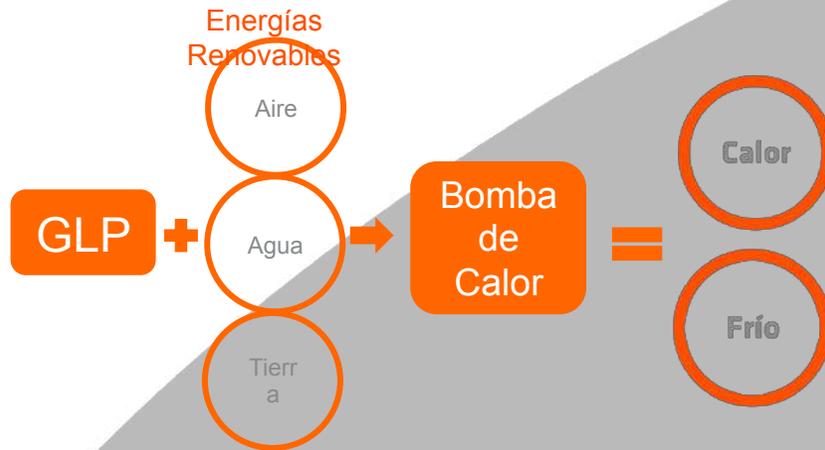
Bombas De Calor



Bombas de Calor

Generación de frío y/o calor.

Esquema:



- Eficiencias de hasta 250% en generación de calor y 160% en generación de frío.
- Máxima potencia de enfriamiento de 160 kW (de -15°C a 15°C) y de calentamiento de 259 kW (31°C a 90°C).
- Garantía de 3 años.
- Eficiencia independiente de la temperatura ambiente.

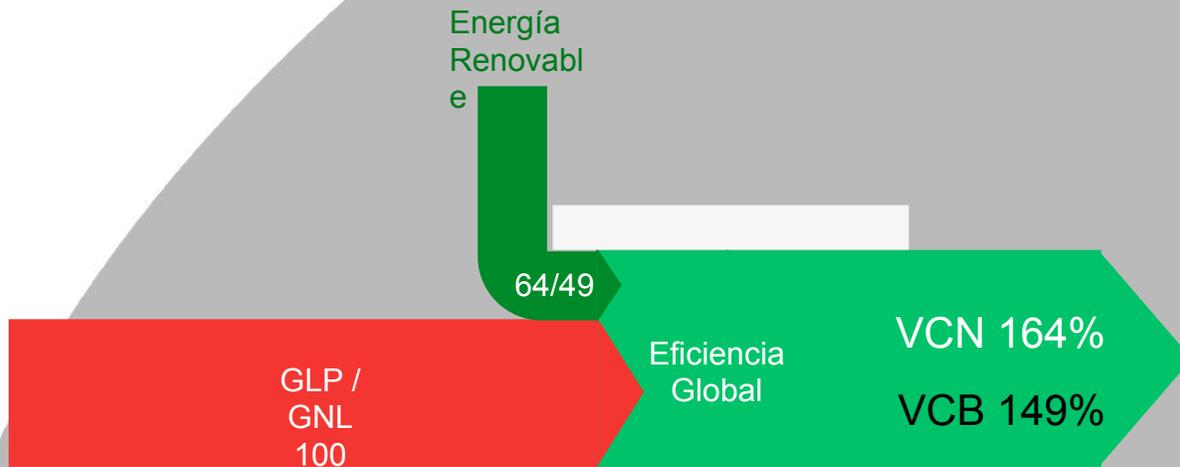
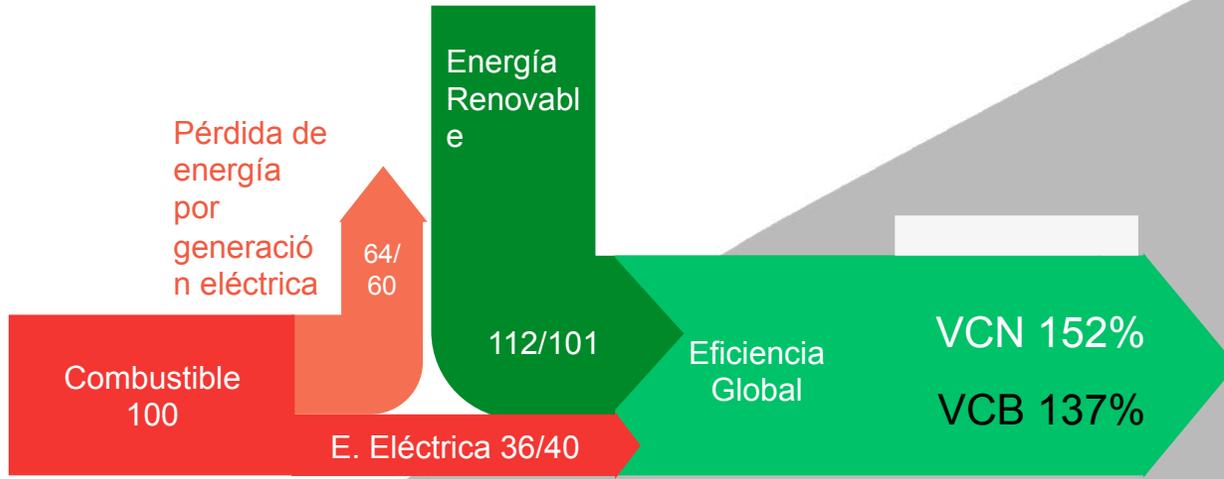
Características:

- Modulación de potencia según requerimiento.
- Consumo despreciable de electricidad (sólo sistema de control).
- Costo del GLP/GNL es estable e independiente del horario de consumo, evitando el cobro de hora punta en consumo de energía eléctrica.
- Instalación no requiere empalme.



Potencias desde 18 kW hasta 250 kW
(escalables)

Bombas de Calor

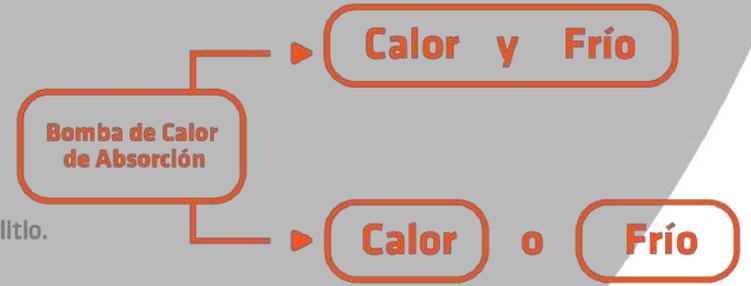


VCN: Valor Calorífico Neto
VCB: Valor Calorífico Bruto

Bomba de Calor de Absorción:

GLP / GNL

Ciclo en base a bromuro de litio.



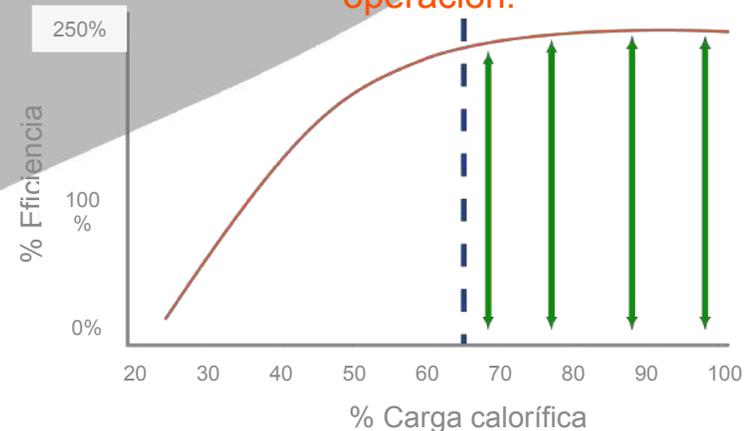
Bomba de Calor Polivalente:

GLP / GNL

Ciclo en base a gas refrigerante.



Mayor eficiencia a niveles alto de carga de operación:



Generadores de Aire Caliente

Generación de aire caliente para secar o calefaccionar grandes espacios, de una forma económica y eficiente.

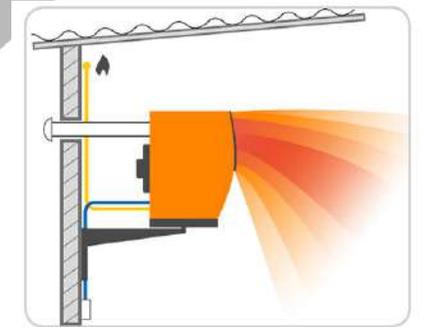
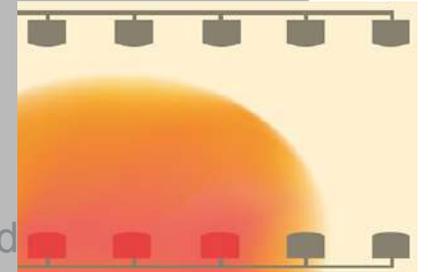
Esquema:



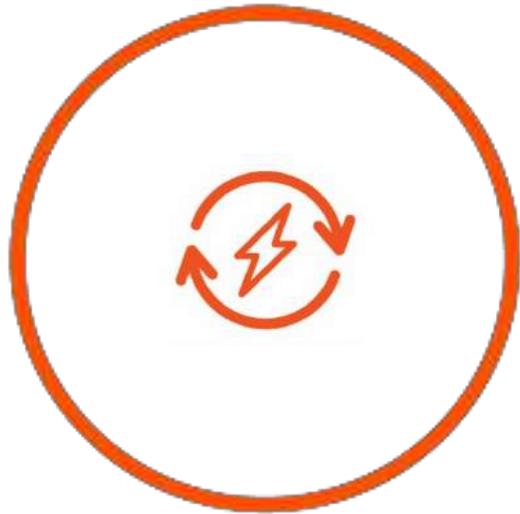
- Eficiencia de hasta x%.
- Quemador atmosférico.
- Generación de calor de manera indirecta.
- Garantía de x años.

Características:

- Modulación de potencia según requerimiento.
- Cada unidad es independiente y autónoma.
- Intercambiador de gran superficie y alta conductividad.
- Baja inercia térmica.
- No requiere fluidos transportadores.
- Tecnología de intercambio directo aire-aire.



Potencias desde 29 kW hasta 92 kW (escalables)



Suministro De Energía Eléctrica



Suministro de Energía Eléctrica

Este servicio consiste en la combinación óptima de suministro eléctrico para el cliente ya sea mediante la Generación Distribuida o la venta de Energía Eléctrica a clientes libres.

Características de las soluciones:

- Solución personalizada de Generación distribuida con fuentes renovables y generadores eficientes
- Combinación de generación FV y equipos generadores y cogeneradores a gas
- Proyectos Net-billing o PMGD
- Generación de respaldo y cortes de punta
- Opción para clientes no conectados a la red (off-grid)
- Venta directa de energía a través de la red eléctrica a clientes libres (>500 kW)

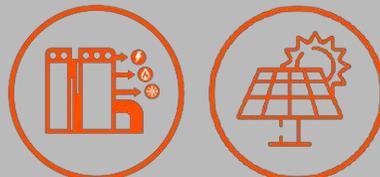
Beneficios de las soluciones:

- Mejora en confiabilidad y calidad de suministro.
- Acceso a tarifas mas convenientes.
- Generación eléctrica con menores emisiones y material particulado.
- Posibilidad de venta de excedentes de energía a la red eléctrica.
- Posibilidad de suministro eléctrico en zonas aisladas.



Soluciones

:



Fuentes de Energía:

GLP

GNL

SOLAR

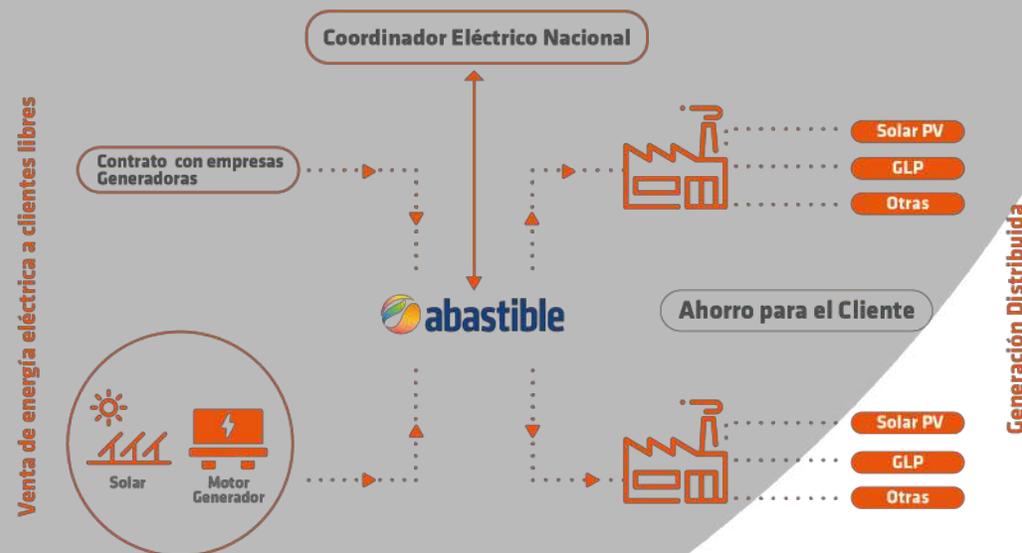
Suministro de Energía Eléctrica

Planta con soluciones eficientes Abastible:



- Modelo de proyecto de Generación Distribuida a través de generación solar fotovoltaica con respaldo de generadores a GLP.
- Generación fotovoltaica se puede implementar a nivel suelo o en los techos del cliente.
- Cliente optimiza su consumo eléctrico a través de una solución más económica y sustentable para su industria.
- Integración de las soluciones genera eficiencia y reducción de costos del cliente.

Esquema general de suministro eléctrico:



- Identificación, desarrollo, implementación y operación de la mejor alternativa de suministro eléctrico para el cliente.
- Suministro eléctrico a través de Generación Distribuida, Venta de Energía Eléctrica.
- Solución sustentable, de calidad y económica. Incluye generación solar fotovoltaica, cogeneración, respaldo con motores GLP u otras tecnologías.

Suministro de Energía Eléctrica

Venta Directa Cliente Libre:

- Venta directa de energía a través de la red eléctrica a clientes libres, cuya potencia conectada es mayor a 500 kW. Abastible posee contratos con generadoras y generación propia para abastecer de energía eléctrica a sus clientes.

Beneficios:

- Acceso a tarifas eléctricas más convenientes en relación a las tarifas reguladas.
- Clientes regulados con potencia conectada > 500 kW pasan a ser clientes libres sin ningún riesgo ni costos de instalación.
- Ahorro en torno al 25% de la facturación eléctrica.

La venta de energía eléctrica se realiza entre Abastible y el Cliente
El cliente debe tener una potencia conectada superior a los 500 [kW]

Etapas:

Análisis situación actual y proyectada de consumo eléctrico

Asesoramiento en todo lo relacionado a su traspaso a Cliente Libre

Abastible suministra la energía eléctrica al cliente

Firma de Acuerdo de Intención entre cliente y Abastible

Abastible obtiene la mejor tarifa eléctrica para el cliente, dada su capacidad de negociar con Empresas Generadoras

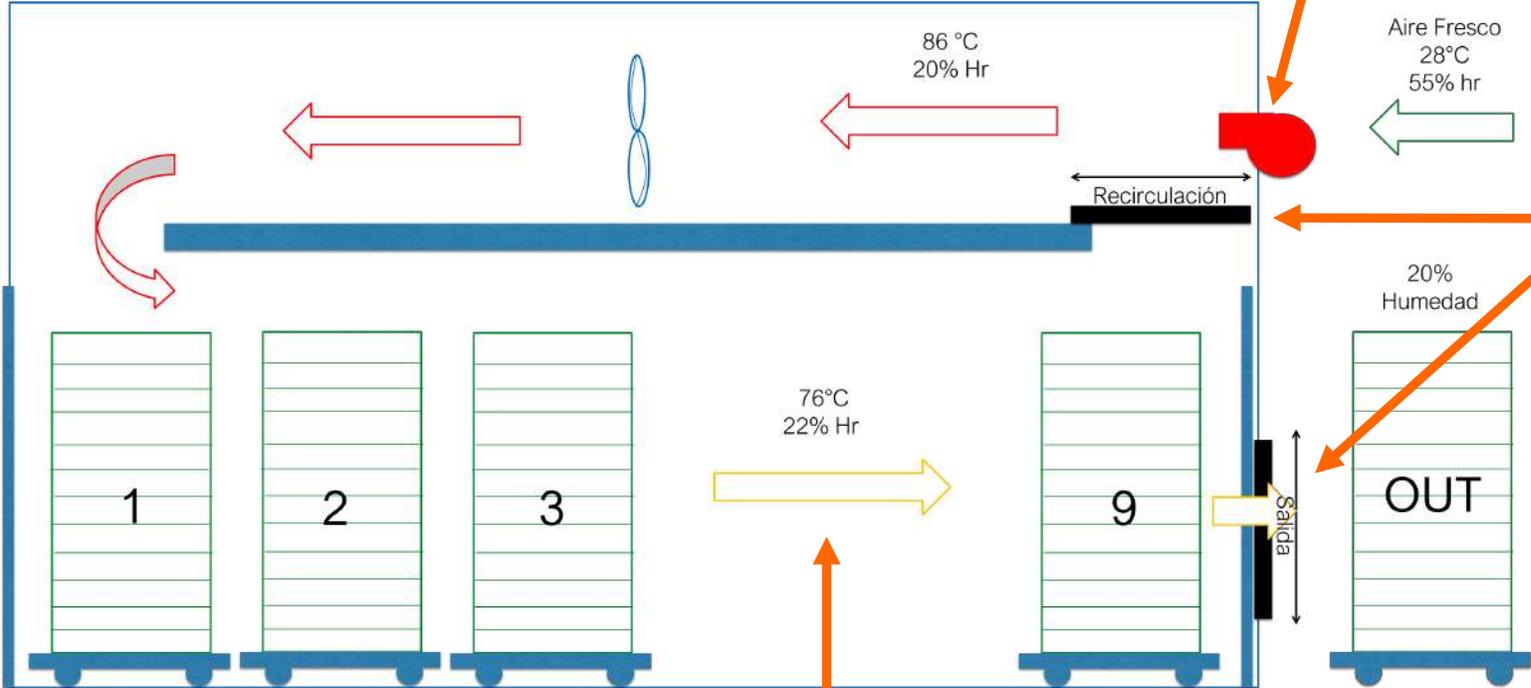
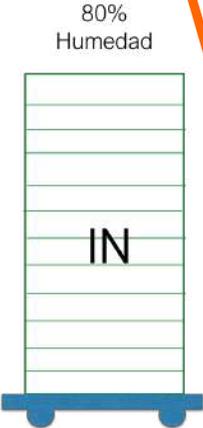
Abastible verifica y monitorea los ahorros durante toda la vigencia del servicio



Caso de Estudio

Caso de Estudio GoodValley

En cada ciclo se abren compuertas. Esto enfría el horno



Quemador opera a plena carga a pesar de contar con 2 etapas

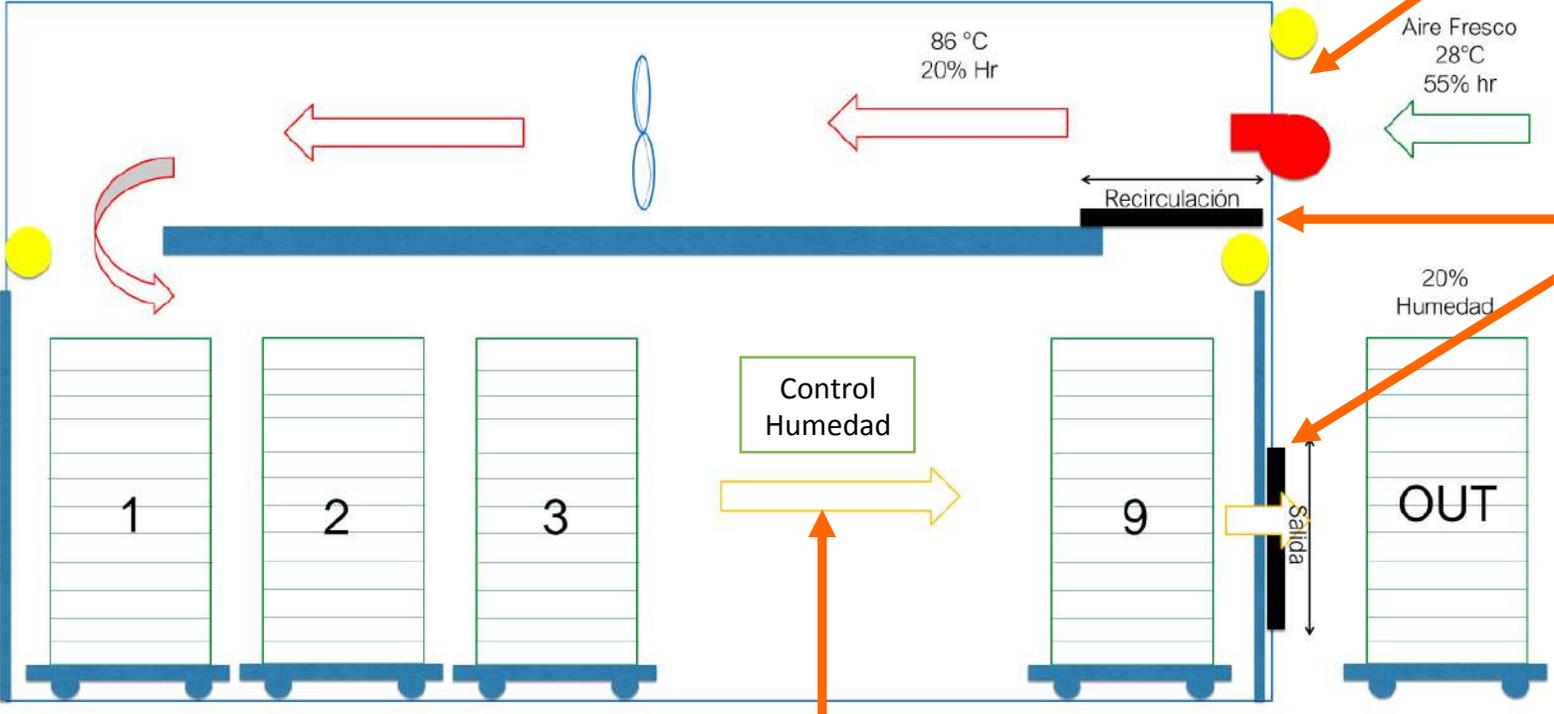
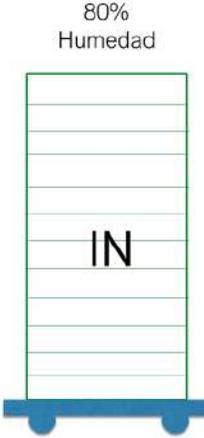
Sistema manual de apertura de compuertas. Solo ajustable en cada ciclo

Aire caliente es desechado con bajo porcentaje de humedad

Caso de Estudio GoodValley

Sensores entregan información en tiempo real de condiciones internas del horno

● = Sensores T° y Hr



Al controlar recirculación, el quemador puede inyectar menor flujo de aire caliente

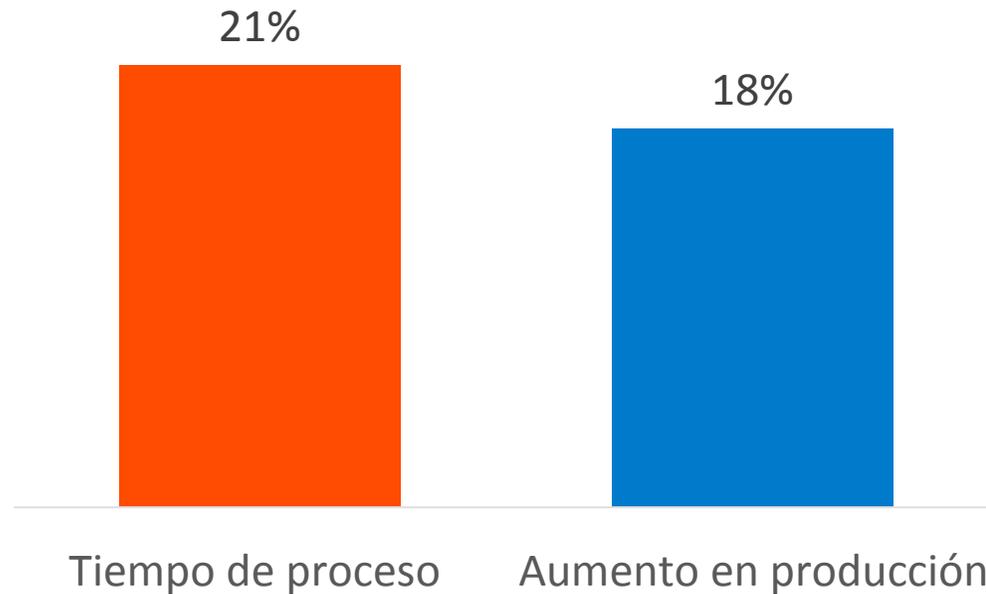
Aire Fresco
28°C
55% hr

Control de recirculación y renovación de aire

Control mantiene % de humedad hasta un 40%
Reducción consumo de Energía

Caso de Estudio GoodValley

Opción operacional de Ahorros



Cliente tiene una
reducción en consumo
de GLP de un 21%

Cliente puede
aumentar producción
en un 18%



Nuestra energía y compromiso,
tu mejor inversión.

Uso de Energías Renovables, Tendencias y Exigencias en Sustentabilidad



iQonsulting

Isabel Quiroz
Directora Ejecutiva
isabel@iqonsulting.com

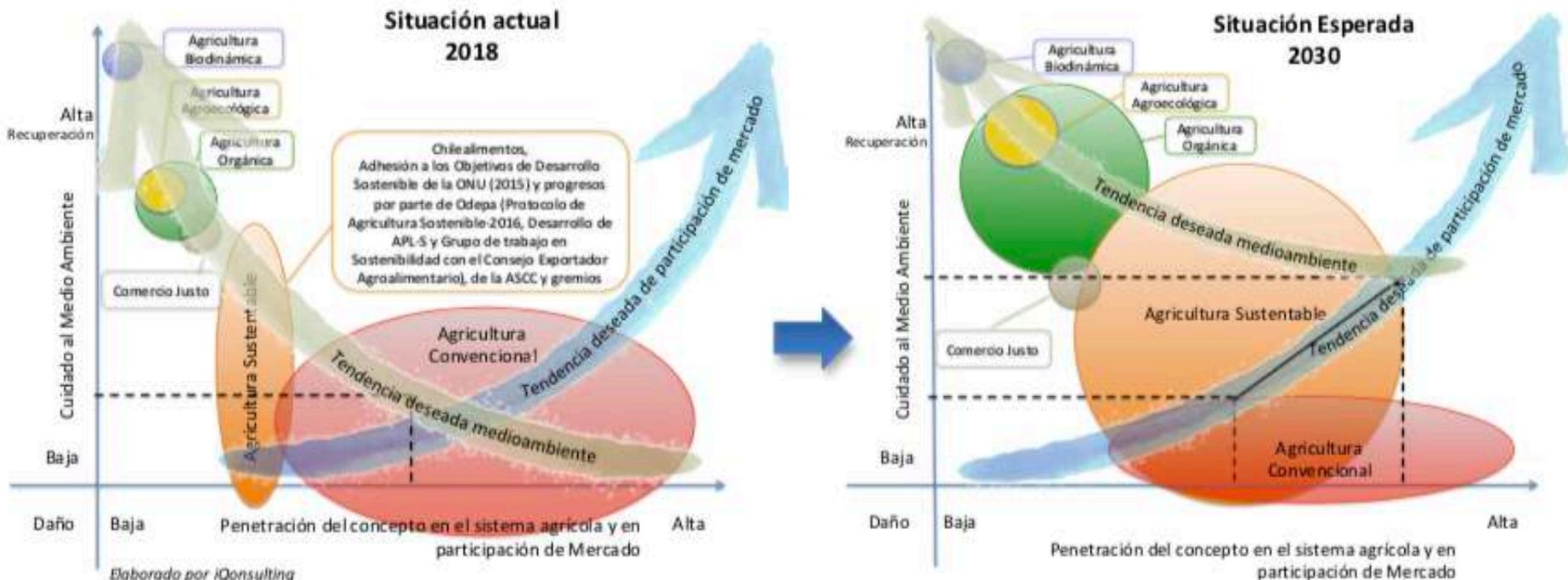
Qué es Sustentable?



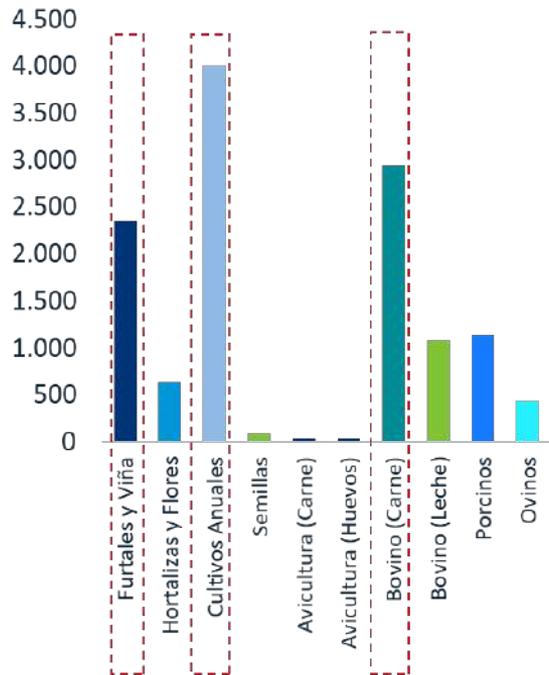
El mundo quiere
productos sustentables

- “Acuerdo de París”
- se reconoció el desafío y las amenazas que el cambio climático ha generado
- Se trabajará conjuntamente en acciones de mitigación y adaptación al cambio climático.
- Chile presentó y ratificó su compromiso de reducir en un 30% su intensidad de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) por Producto Interno Bruto (PIB) al año 2030, respecto al año 2007; y
- Aumentar esta meta para reducir en 45% su intensidad de emisiones de GEI en la condición de apoyo internacional (Ministerio del Medio Ambiente, 2016).

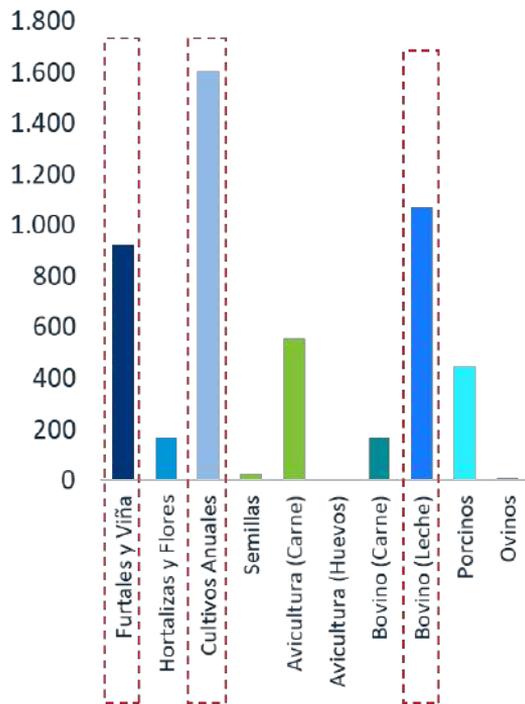
Fruticultura en Chile



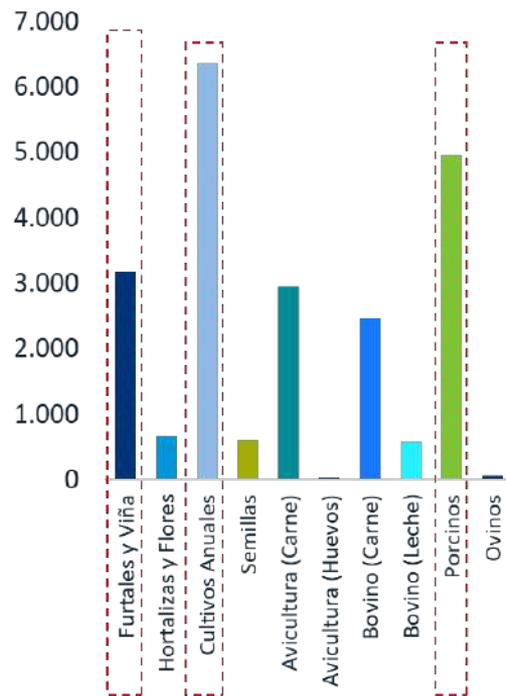
Emisiones de GEI (Gg CO2-e al año)



Consumo energético (Tera Joules al año)



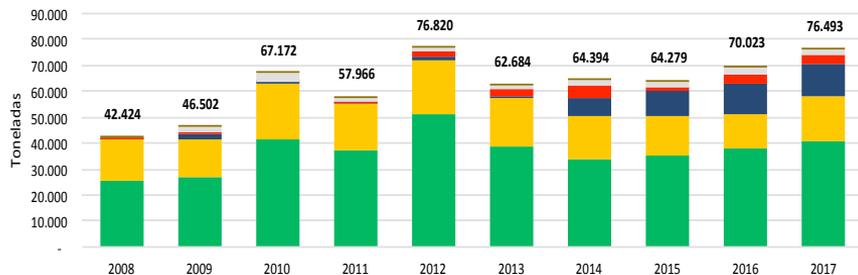
Consumo de Agua (HH Millones m3/año)



Del estudio Introducción de tecnologías limpias de clima a las pymes del agro en Chile. iQonsulting y Carbon Trust para la ASCC

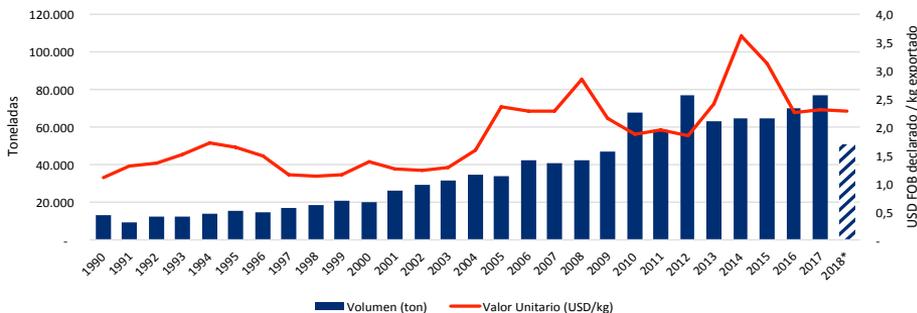
Exportación de ciruelas deshidratadas por mercado

Fuente: ODEPA / elaborado por iQonsulting



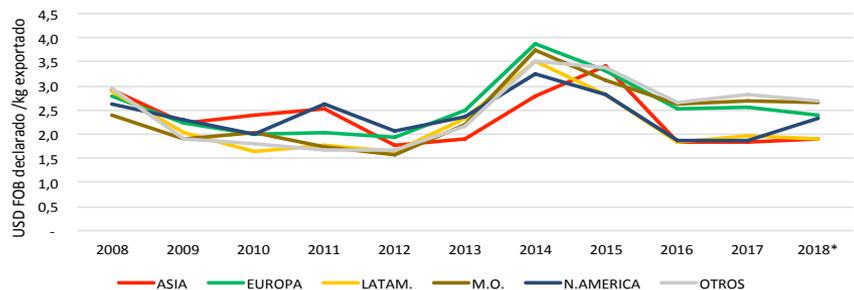
Exportación de ciruelas deshidratadas de Chile y valor unitario promedio

Fuente: ODEPA / elaborado por iQonsulting



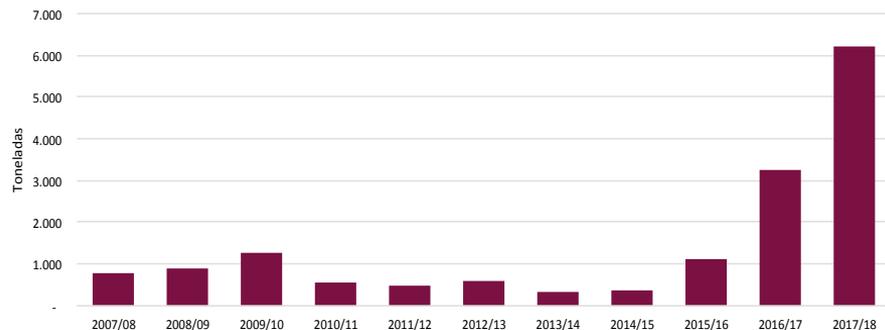
Valores unitarios de exportación de ciruelas deshidratadas por mercado de destino

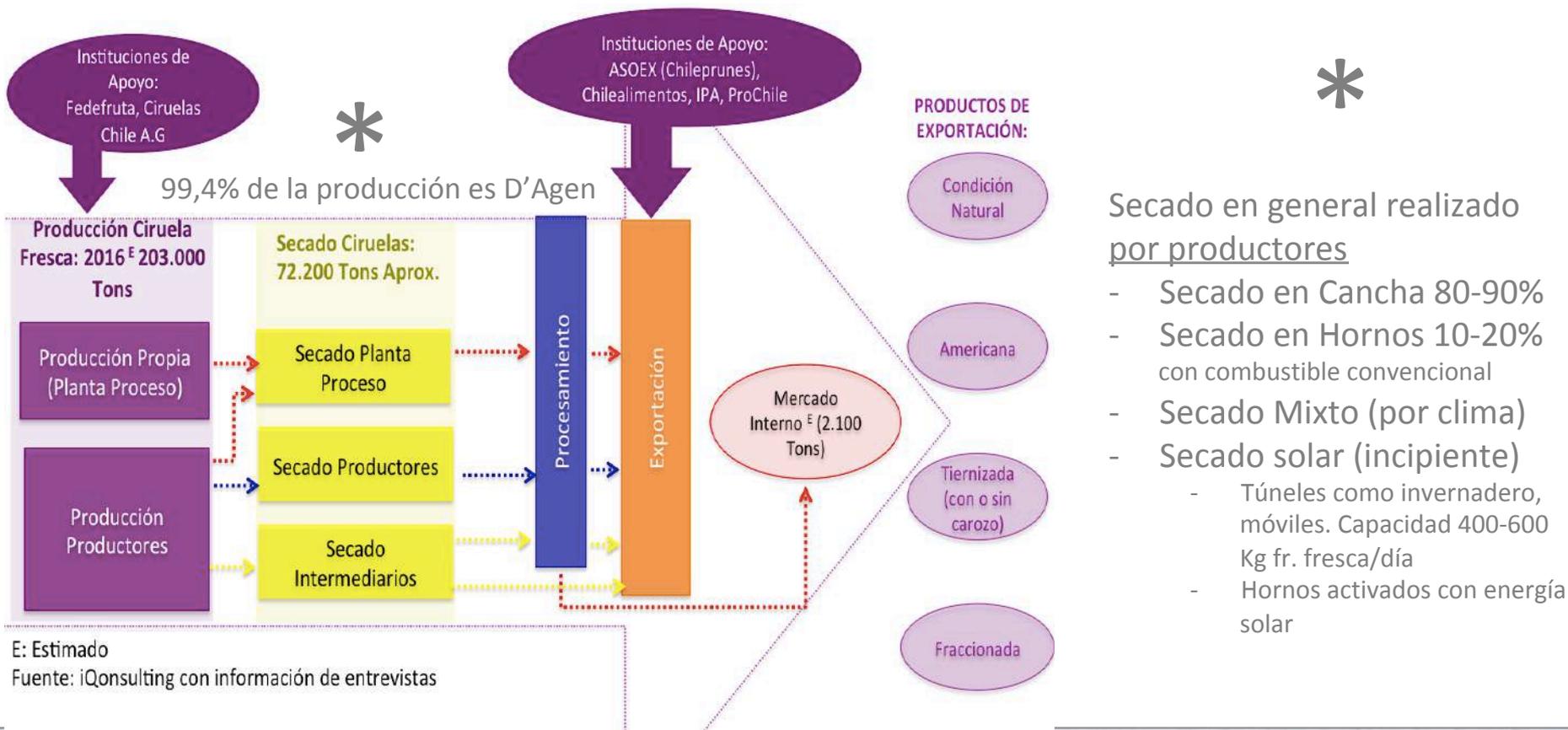
Fuente: ODEPA / elaborado por iQonsulting



Exportación de ciruela D'Agen en fresco

Fuente: SAG-ASOEX / elaborado por iQonsulting





Segmentación de los productores

Clasificación Productores Ciruelo Europeo	Segmento Explotaciones (ha)	Superficie Total Frutales (ha)	Cantidad de Productores de Ciruelo Europeo	Superficie Ciruelo Europeo (ha)	Participación Superficie Ciruelo Europeo (%)	Part. Superficie Ciruelo Europeo en la Superficie Total de Frutales
Pequeños	0-12	1.269,8	208	915,2	8%	72%
Medianos-Pequeños	12,1-50	4.854,2	181	2.142,3	18%	44%
Medianos	50,1-100	5.793,7	84	1.811,8	15%	31%
Medianos Grandes	100,1-300	14.569,0	86	2.825,3	24%	19%
Grandes	> 300	65.115	48	4.257,6	36%	7%
Total		91.602	607	11.952,2		13%

Fuente: iQonsulting en base a censos de ODEPA/CIREN

Segmentación de los exportadores

Segmentación por Volumen (Toneladas Anuales)	2016			
	Cantidad de Empresas por Segmento	Participación Cantidad de Empresas	Volumen Exportado por Segmento	Participación Volumen Exportado
> 10.000	2	3%	21.890	30%
5.001 a 10.000	2	3%	12.677	17%
1.001 a 5.000	13	17%	24.147	33%
0 a 1.000	59	78%	15.269	21%
Total	76	100%	73.982	100%

Fuente: iQonsulting con información de Aduanas

Medianos a Pequeños productores:
41% Superficie

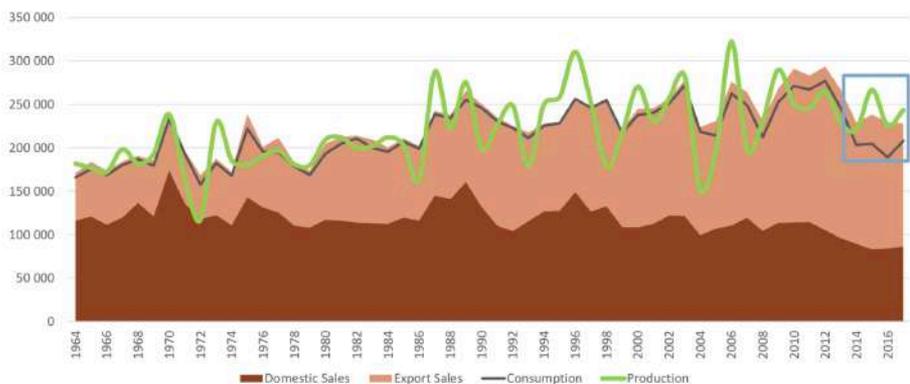
Medianos a pequeños exportadores:
54% del volumen exportado

Alta variabilidad del producto

Benchmarking Principales Competidores

Variable	Chile	EE.UU.	Argentina
Volumen exportado 2015	76.000	67.000	27.000
Tendencia Exportación	↗	↔	→
Valor FOB 2015 (USD/Kg)	3,1	2,7	2,4
Materia Prima	Exclusiva	Exclusiva	Exclusiva
Variedades	Europeo (99%)	Europeo (99%)	Europeo (98%)
Nivel Tecnológico			
Producción -cosecha	Alto-mecanizado	Alto-mecanizado	Alto-manual
Secado	Cancha al sol (85%)	Horno a gas (100%)	Horno a gas (65%)
Procesamiento	Alta	Alta	Alta
Calificación técnica			
Producción -cosecha	Alta	Alta	Media
Secado	Baja	Alta	Media
Procesamiento	Alta	Alta	Media
Productos y Calidades	Pocos - Media	Varios - Alta	Pocos - Baja
Apoyo institucionalidad	Medio	Alto	Medio
I+D+i	Bajo	Alto (genética)	Medio-Alto

50-Year World Prune Market Evolution



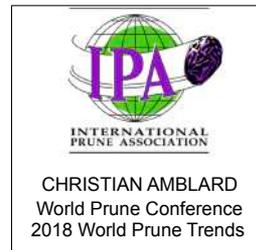
A qué se debe la baja en producción y mercado?

- Rusia: -18.000 t
- China: -9.000 t
- Brasil: -4.000 t
- Eropa: -5.000 t

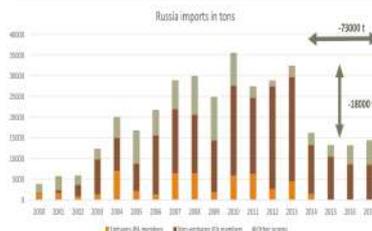
TOTAL: -36.000 t/año

18% del consumo global y

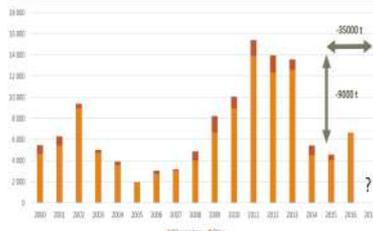
26% de las transacciones internacionales



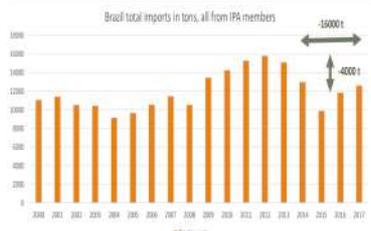
Prune Imports of Russia



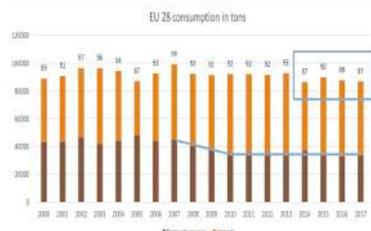
Prune Imports of China



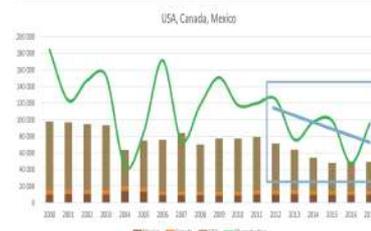
Prune Imports of Brazil



The European Prune Market



The North-American Market



Causas internas de la industria global → carencia de promoción
(Sin conocimiento del producto no se incrementa el consumo)

NO PROMOTION → NO MARKET

Es la competencia por si misma capaz de manejar esta situación correctamente?

IPA puede ayudar a mejorar los argumentos de por qué consumir más PRUNES
pero una campaña de promoción eficiente necesita cambiar:

EL CONOCIMIENTO NUTRICIONAL en → ÉXITO COMERCIAL

La competencia entre Chile y California puede enfriar los esfuerzos de desarrollo de mercado. Colaboración entre países





Chile País Sustentable

Chilean Sustainable Prunes!

Análisis Productivo de la Temporada y Expectativas para la Cosecha 2018 - 2019



Juan Pablo Sotomayor S.C.
Gerente Técnico Frutexsa
jpsotomayor@frutexsa.cl

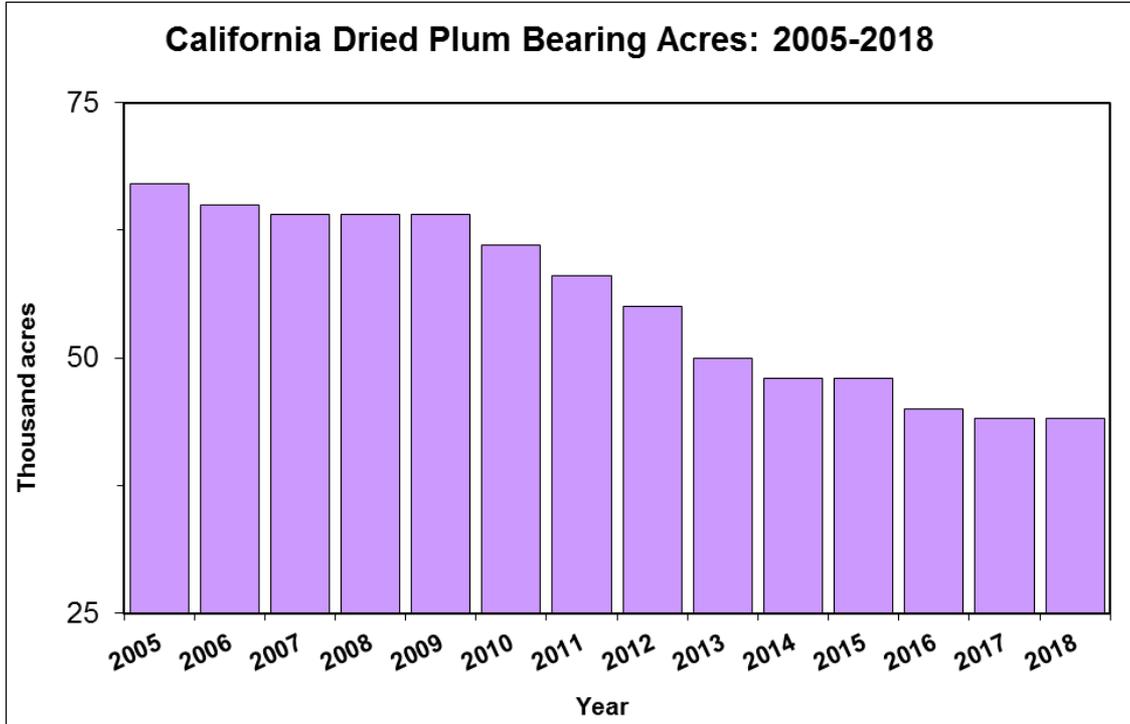


**Exportador
Mundial**



**Productor
Mundial**





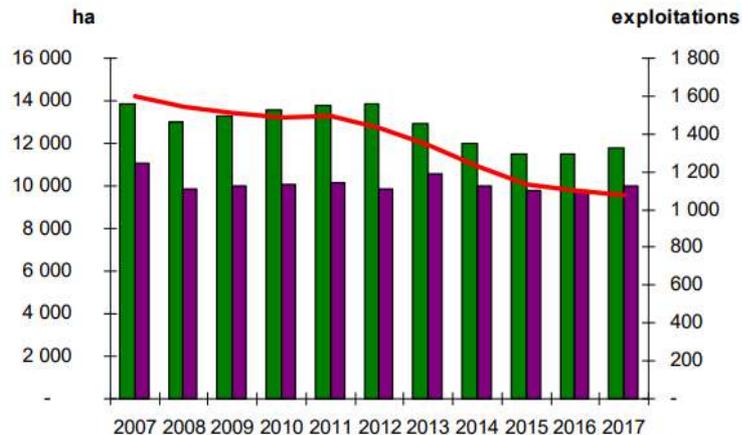
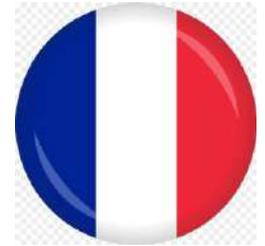
Fuente: National Agricultural Statistics Service



Producción 2017	Producción 2018	Variación %
95.000 Ton. M.	72.500 Ton. M	-23,7%

Le verger français

The french orchard



11.813 ha total

10.579 ha > 5 ans (*years*)

1235 ha < 5 ans (*years*)

1074 exploitations (*farms*)

Moyenne (*medium*) : 11 ha

■ Surface plantée (ha) ■ Surface en production (ha) — Nombre d'exploitations

Fuente: Presentación Francesa IPA 2018





6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios



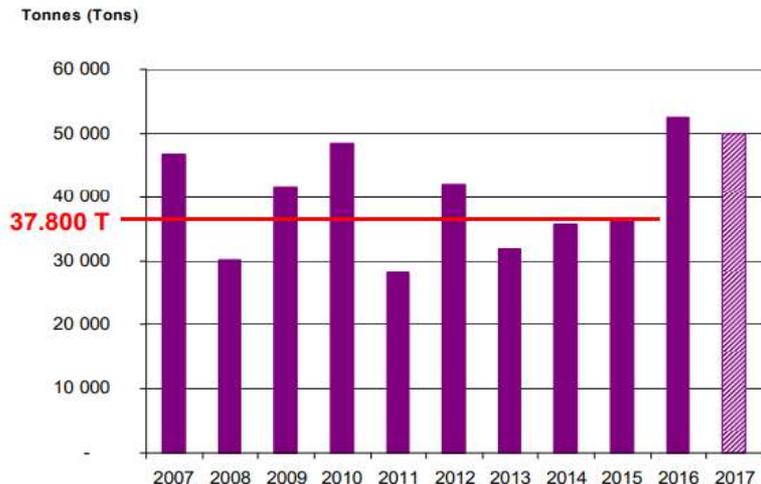


6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios



La production française

The french production



2016 : 52.620 T

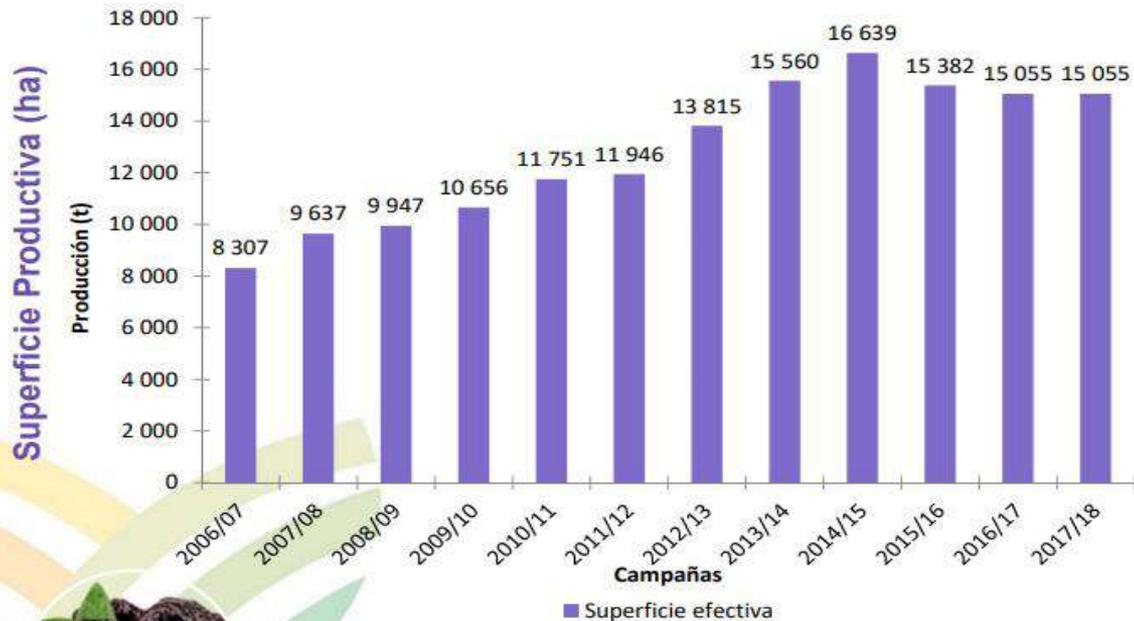
2017 : 50.000 T

2007-2015 : 37.800 T

La cosecha 2018 se estima que fue de 40.000 Ton.

Fuente: Presentación Francesa IPA 2018





Fuente: Presentación Argentina IPA 2018



28°

Min. 19° | Max. 35°

FINCAS

LOS ANDES 1385



[Inicio](#) [Nuestra Tapa](#) [Secciones](#) [Servicios](#) [Todas las Noticias](#) [Más](#)

Buscar



FINCAS | Sábado, 3 de noviembre de 2018 | Edición impresa

Bajo volumen de producción de ciruela por el Zonda y las heladas

La temporada 2018/2019 sería al menos 70% inferior que la anterior, pero con mejor calidad. Se registraron 1.500 denuncias de daños.



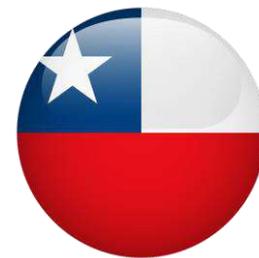
Producción 2018	Proyección 2019	Variación %
45.000 Ton.	13.000 a 18.000 Ton.	-60% a -70%



6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios



Superficie Ciruelo Europeo en Chile (Hás.)



Región	Hectáreas	%
IV	26	0,2%
V	142	1,1%
RM	3.162	24,4%
VI	8.731	67,5%
VII	839	6,5%
VIII	34	0,3%
TOTAL	12.934	100,0%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren





**Análisis
Superficie Ciruelo
Europeo en
Región
Metropolitana**

Provincia	Comuna	Hás.	% Reg.	% Nac.
Maipo	Buin	693	21,9%	
	Paine	456	14,4%	
	San Bernardo	146	4,6%	
	Calera de Tango	81	2,6%	
Total Maipo		1.376	43,5%	10,6%
Melipilla	Melipilla	452	14,3%	
	San Pedro	155	4,9%	
	Maria Pinto	46	1,5%	
	Alhue	32	1,0%	
	Curacavi	30	0,9%	
Total Melipilla		715	22,6%	5,5%
Total Chacabuco		407	12,9%	3,1%
Total Talagante		333	10,5%	2,6%
Total Cordillera		263	8,3%	2,0%
Total Santiago		68	2,2%	0,5%
TOTAL RM		3.162		24,4%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren

Superficie por años de plantación

Años	Hás.	%
0 -5	235	7,4%
6 - 10	252	8,0%
11 -15	1.290	40,8%
16 - 20	568	18,0%
21 - 25	371	11,7%
26 - 30	257	8,1%
+ 30	189	6,0%
TOTAL	3.162	100,0%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren

Provincia	Comuna	2004	2010	2017	Var. % 2010 - 2017
Maipo	Buin	650	843	693	-18,8%
	Paine	304	537	456	-15,1%
	San Bernardo	236	307	146	-52,4%
	Calera de Tango	46	87	81	-6,9%
Total Maipo		1.236	1.774	1.376	-22,4%
Melipilla	Melipilla	250	415	452	8,9%
	San Pedro	82	140	155	10,7%
	Maria Pinto	-	22	46	109,1%
	Alhue	-	-	32	
	Curacavi	12	72	30	-58,3%
Total Melipilla		344	649	715	10,2%
Total Chacabuco		190	382	407	6,5%
Total Talagante		219	353	333	-5,7%
Total Cordillera		522	541	263	-51,4%
Total Santiago		1	71	68	-4,2%
TOTAL RM		2.512	3.770	3.162	-16,2%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren



**Análisis
Superficie Ciruelo
Europeo
VI Región**

Provincia	Comuna	Hás.	% Reg.	% Nac.
Colchagua	Lolol	1.181	13,5%	
	Santa Cruz	955	10,9%	
	Palmilla	761	8,7%	
	Peralillo	745	8,5%	
	Chepica	569	6,5%	
	Nancagua	513	5,9%	
	Placilla	231	2,6%	
	Chimbarongo	194	2,2%	
	San Fernando	157	1,8%	
	Pumanque	68	0,8%	
Total Colchagua		5.374	61,6%	41,5%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren



**Análisis
Superficie Ciruelo
Europeo
VI Región**

Provincia	Comuna	Hás.	% Reg.	% Nac.
Cachapoal	Rancagua	518	5,9%	
	Peumo	403	4,6%	
	San Vicente	323	3,7%	
	Graneros	299	3,4%	
	Codegua	273	3,1%	
	Requinoa	221	2,5%	
	Rengo	196	2,2%	
	Pichidegua	126	1,4%	
	Las Cabras	96	1,1%	
	Coltauco	89	1,0%	
	Mostazal	89	1,0%	
	Machali	66	0,8%	
	Olivar	60	0,7%	
	Malloa	13	0,1%	
Quinta Tilcoco	10	0,1%		
Total Cachapoal		2.782	31,9%	21,5%
Total Cardenal Caro		574	6,6%	4,4%
TOTAL VI REGION		8.730		67,5%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren

Superficie por años de plantación

Años	Hás.	%
0 - 5	1.338	15,3%
6 - 10	1.133	13,0%
11 - 15	4.065	46,6%
16 - 20	939	10,8%
21 - 25	619	7,1%
26 - 30	379	4,3%
+ 30	257	2,9%
TOTAL	8.730	100,0%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren



Provincia	Comuna	2003	2009	2018	Var. % 2009-2018
Colchagua	Lolol	44	840	1.181	40,6%
	Santa Cruz	334	836	955	14,2%
	Palmilla	150	533	761	42,8%
	Peralillo	141	386	745	93,0%
	Chepica	160	278	569	104,7%
	Nancagua	376	473	513	8,5%
	Placilla	103	168	231	37,5%
	Chimbarongo	33	227	194	-14,5%
	San Fernando	94	171	157	-8,2%
	Pumanque	-	32	68	112,5%
Total Colchagua		1.435	3.944	5.374	36,3%

Fuente: Catastro Frutícola Ciren

Provincia	Comuna	2003	2009	2018	Var. % 2009-2018
Cachapoal	Rancagua	262	583	518	-11,1%
	Peumo	262	393	403	2,5%
	San Vicente	145	420	323	-23,1%
	Graneros	148	339	299	-11,8%
	Codegua	126	290	273	-5,9%
	Requinoa	190	290	221	-23,8%
	Rengo	46	235	196	-16,6%
	Pichidegua	21	227	126	-44,5%
	Las Cabras	43	175	96	-45,1%
	Coltauco	21	66	89	34,8%
	Mostazal	20	77	89	15,6%
	Machali	7	75	66	-12,0%
	Olivar	59	65	60	-7,7%
	Malloa	1	15	13	-13,3%
	Quinta Tilcoco	-	10	10	0,0%
Doñihue	-	1	-	-100,0%	
Total Cachapoal		1.351	3.261	2.782	-14,7%
Total Cardenal Caro		216	409	574	40,3%
TOTAL VI REGION		3.002	7.614	8.730	14,7%

Producción Ciruelas Secas Chile 2018



Toneladas Métricas **86.000**
Calibre Promedio **74,1 Unid./Lb.**

Calibres Promedio Últimos 3 Años

2015	76,2
2016	88,9
2017	76,0



D' Agen Fresca



4

Sebastían Warner vive en su huerto de 22 hectáreas de ciruelas D' Agen en Perulliú, Región de O'Higgins; la producción cayó επειде la última temporada. Tradicionalmente sacaba 30 toneladas por hectárea, pero por razones que todavía no tiene muy claras, el volumen cayó hasta 22 toneladas en promedio.

La mala noticia hubiera significado una caída fuerte para el huerto de Warner; las tipo de ciruelas más demandadas en los supermercados de frutos secos y deshidratados. Los agricultores redujeron su nivel de producción y el volumen de los frutos se redujo a solo un tercio por la pérdida de agua. El negocio en los últimos años ha sido tranquilo, sin grandes pérdidas, ni ganancias notables. Sin embargo, se requiere de una importante producción de fruta para mantener los números azules. Esta temporada, Warner notará la fruta escasa.

Sin embargo, la menor caída por defecto permitió que las ciruelas D' Agen tuviesen un aumento mayor. Es el tipo de producto que están buscando con seguridad las exportadoras de frutas frescas esta temporada. Un hecho que Warner menciona haber visto en la década que vive en su huerto. El precio que le ofrecen más que compensa la baja de producción. El agricultor, que también es gerente de Producción de Agrícola La Canela, asegura que sus clientes por hectárea hacen más de 25% más que a los tradicionales.

"Hicimos el 80% de las ciruelas frescas a una exportadora. Los que se quedan en el país son en menor medida, siempre los vamos para vender a los supermercados", afirma Warner.

Las cifras de la última temporada son decisivas. En la de 2017-2018 se exportaron 6.224 toneladas, más del doble que el promedio de los últimos años.

"La ciruela D' Agen es la



Huerto de ciruelas D' Agen en Perulliú.

CIRUELAS D' AGEN, ¿LAS PRÓXIMAS CEREZAS?

Las exportaciones de esta fruta fresca se duplicaron la temporada 2017-2018. Es la segunda fruta chilena más apetecida por los consumidores chinos debido a su dulzor. Hay una larga experiencia en su producción, pero orientada al consumo deshidratado. La gran incógnita es cuánto será la demanda real de un producto que recién comienza a despegar. **EDUARDO MIRANDA VÁSQUEZ**

Tres MIL plantas puede tener un huerto de fresco.

La exportación de frutas frescas es un negocio que siempre ha sido un subproducto. Un negocio que ya está cambiando. "El 90% de los agricultores que asomó están interesados en aumentar la producción de ciruelas D' Agen frescas", explica Andrés Urrutia, uno de los mayores asesores de comercio del país. Así sí, por ser un negocio

no tan reciente, los agricultores son mayores que las exportadoras a mano. Desde el momento de un momento de negocio se ha logrado ser uno de gran tamaño. También hay que tener en cuenta la estrategia de manejo de los huertos debe apuntar a que solo una fracción menor de la fruta, o sea, se va en tiempo de pasar en plantaciones deshidratadas

O'Higgins manda en exportaciones



“La D' Agen es interesante y debemos aprovechar la oportunidad enviando solo buena calidad”

SEBASTIÁN ALEJANDRO

¿GANAR POR DULZOR

Sebastián Alejandro, agricultor y presidente de la exportadora Canela, tiene un par de puntos del interés de los chinos por las ciruelas D' Agen. "Hay que tener cuidado con los consumidores de ese país los gustan mucho las frutas dulces. En segundo lugar, vienen interesados en el cultivo. Es un tipo de ciruela que tiene bastante azúcar, por lo que los llama la atención", afirma Alejandro.

La analista Susel Quintanilla, directora de Quality King, explica que en el último tiempo chinos es probable que esté una mayor presencia por los formatos de venta, incluso cajas con una presentación más atractiva. Desde Chile, en la Región de O'Higgins, el productor Patricio Caspe explica que su cultivo, frente de producción en China y su producción más grande que la que se va en tiempo de pasar en plantaciones deshidratadas

"En la oferta de los productos, tenemos Caspe". Sebastián Alejandro explica que la D' Agen es solo un más dulce que otras frutas, pero que tiene una pulpa más firme que otras frutas que se consumen en fresco. Para toda la cadena de la fruta, desde el origen de su producción fresco ha sido una buena noticia. En caso de los agricultores, el aumento de los sectores

6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios

Exportación Ciruela Europea Fresca

TEMPORADA	2016	2017	2018
Toneladas	1.695	5.297	10.679
Var. % Respecto a Temporada Anterior	-	212,5%	101,6%

Fuente: Asoex

Calibre / Calibre Prom.	55	60	65	70	75	80	85
50 - 60	72,4%	61,9%	48,8%	38,8%	27,9%	20,2%	16,3%
60 - 70	85,7%	81,5%	72,8%	63,0%	53,9%	43,5%	36,9%

Fuente: Juan Pablo Sotomayor

Calibre Seco unid./lb.	Diametro Fresco mm.
30 - 50	> 34
50 - 60	32 - 34
60 - 70	30 - 32
70 - 90	28 - 30
90 +	< 28

Fuente: Tomas Labbe

- **La industria del deshidratado no está en contra de la exportación en fresco.**
- **Es un negocio complementario al deshidratado.**
- **Considerar los manejos de pesticidas para ambos negocios.**
- **El descarte de exportación en fresco no sirve para la industria.**



DÍA DE CAMPO PRODUCTORES CIRUELO D'AGEN

PRUNOVA-CHILEPRUNES tienen el agrado de invitar a la jornada:

"Poda invernal en D'Agén, para producir ciruelas de alta calidad: potencial productivo y regulación de carga".

Durante esta jornada en terreno se abordarán los conceptos, metodologías y técnicas necesarias para realizar la poda de ciruelos D'Agén, para lo cual contaremos con la participación de los siguientes asesores:

- Tomás Labbé (Asesorías TYCSA)
- Juan Pablo Sotomayor (FRUTEXSA)
- Cristián Valdés (Asesorías AGROALCUBO)
- Cristián Vera (Asesorías AGROALCUBO)



Martes 22 de mayo 2018, de 10:00 a 12:30 hrs.
en el Fundo Yaquil del señor Aurelio Montes.



Asegure su cupo confirmando su participación a:

ceea@chileprunes.cl / tlabbep@gmail.com



www.chileprunes.cl

II Día de Campo

Productores Ciruelo Europeo

Martes 9
de octubre

PRUNOVA



PRUNOVA-CHILEPRUNES tienen el agrado de invitar a participar de la segunda jornada técnica sobre manejos en ciruelo europeo, donde se abordarán aspectos importantes para realizar adecuadamente las labores de riego y raleo mecanizado en ciruelo. La jornada constará de 4 estaciones teórico-prácticas que se detallan a continuación:

"Riego y raleo mecanizado: Aspectos fundamentales para lograr buenos resultados en esta temporada"

• Manejo práctico del raleo mecanizado

Cristián Vera, AGROALCUBO

• ¿Raleo o no raleo? Evaluación técnico-económica

Juan Pablo Sotomayor, FRUTEXSA

• Implementación de estrategias de riego

Andrés Olivos, AGRÍCOLA RIO PEUMO

• Uso de tecnologías para gestión de riego

Nicolás Torres, EQUIPO TÉCNICO RIEGO OLIVOS

Auspiciadores

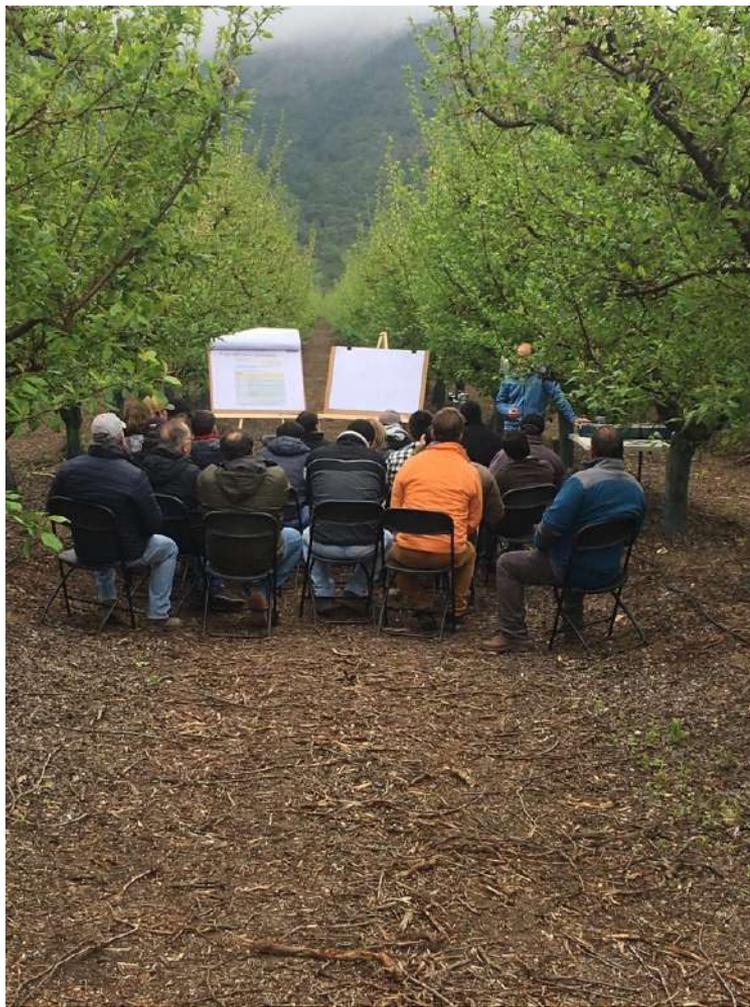


Ubicación:
Agrícola Río Peumo, Popeta Rengo
Martes 9 de octubre
9:30 a 12:30 hrs

Confirmar participación a ceea@chileprunes.cl







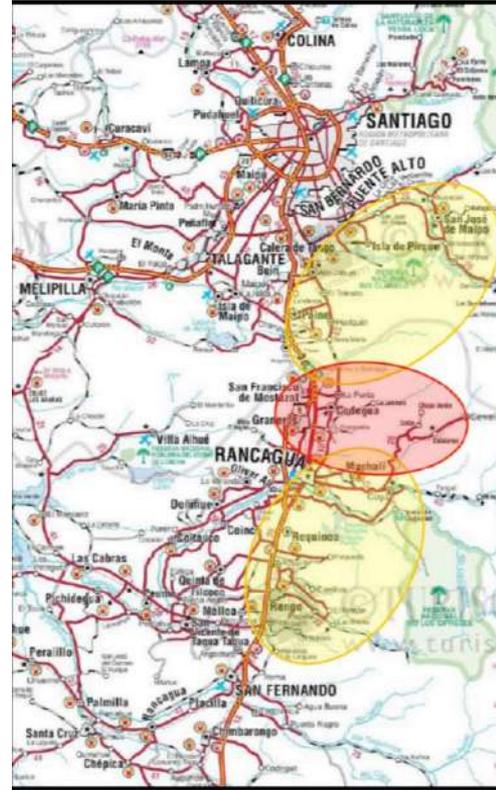


6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios



6^{ta} EXPO CIRUELAS SECAS
Tiempos de Cambios

EFECTOS GRANIZO



Zona mas afectada
tiene una superficie
de 638 hás..



Variación Productiva 2018 a Proyección 2019 (Ton.). Estimación Parcial a la fecha para Estimación 2019.

Zona Productiva	2018	2019	Var. %
Lampa - LlayLLay	1.524	1.528	0,3%
Talagante Melipilla	5.429	5.048	-7,0%
Calera de Tango - Paine	1.815	1.745	-3,9%
Graneros - Rengo	5.692	5.869	3,1%
Rapel - San Vicente	3.456	3.282	-5,0%
Colchagua	8.019	11.100	38,3%
San Fernando - Talca	1.195	1.225	2,5%
Total	27.130	29.797	9,8%

Fuente: Juan Pablo Sotomayor - ChilePrunes



Proyección Producción Ciruelas Secas Chile 2019 (Ton.)



94.000
Toneladas
Métricas

Disponibilidad Fruta Exportable

Item	2018	2019*
Produccion	86.000	94.000
Fruta Fresca	- 3.337	- 6.674
Descarte Fruta Fresca (15%)	- 501	- 1.001
Daño Granizo	-	- 1.000
Sub Total	82.162	85.325
13% Bajo Calibre 100 (Cal. 74)	-10.677	-
10% Bajo Calibre 100 (Cal. 71)	-	- 8.632
Total Exportable	71.452	76.693

* Proyección



MUCHAS GRACIAS

Juan Pablo Sotomayor Santa Cruz

www.frutexsa.cl

jpsotomayor@frutexsa.cl

+569-95341577



Control de Plagas en Ciruelos frescos & deshidratado



Karina Buzzetti M.
Ing. Agr. Magister y Doctora en Cs.
de la Agricultura

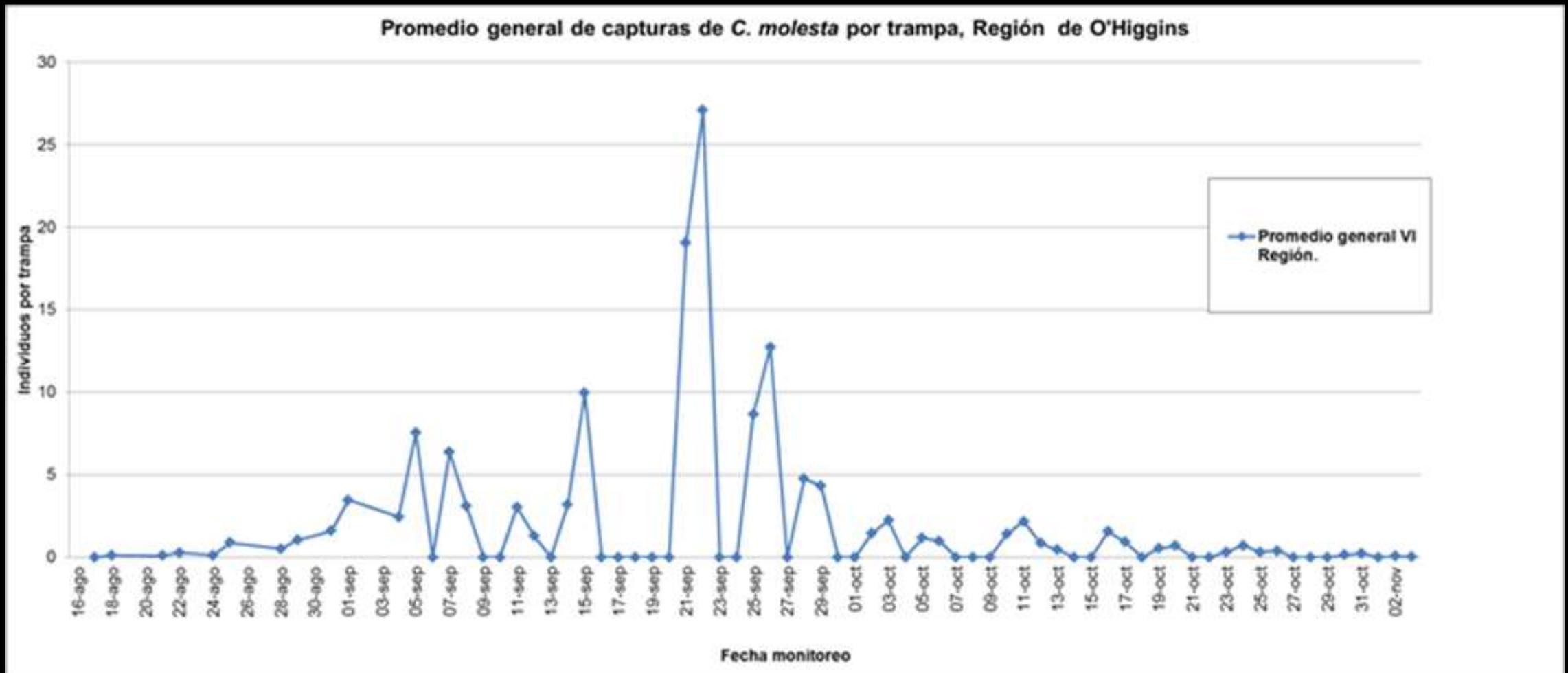
Plagas en ciruelos

- Polillas (*Cydia molesta*, *Proeulia spp.* y *Lobesia botrana*)
- Arañitas rojas (*Panonychus ulmi*)
- Chanchitos blancos (*Pseudococcus viburni*; *Pseudococcus longispinus*; *Pseudococcus meridionalis*, *Pseudococcus calceolariae*)
- Escama de San José (*Diaspidiotus perniciosus*)
- Burrito de la vid (*Naupactus xanthographus*)
- Mosca de alas manchadas (*Drosophila suzukii*)

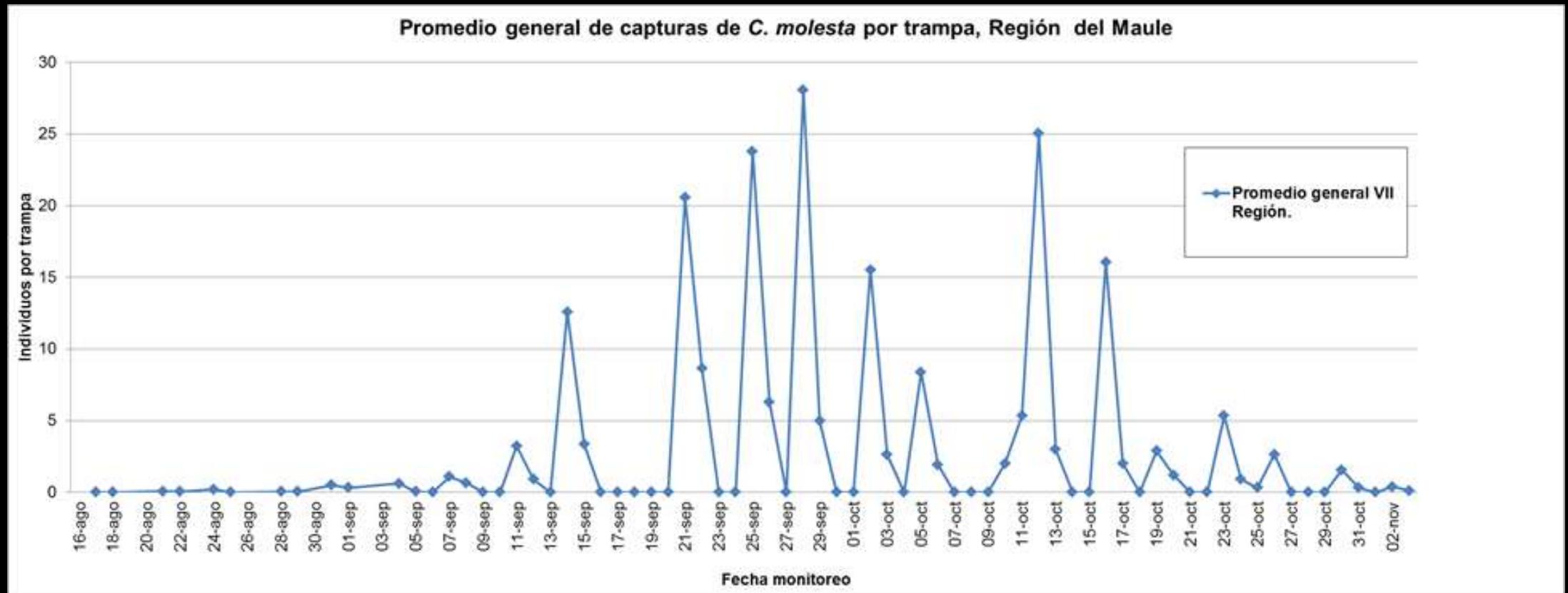
Si las plagas son similares, porqué manejarlas distinto?

- Aumento de concentración de algunos compuestos en frutos deshidratados o degradación acelerada por temperatura
- Tipo de mercado y requerimientos de LMRs
- Susceptibilidad diferenciada
- Requisitos fitosanitarios

Registro de vuelo *Cydia molesta*, Región de O'Higgins



Registro de vuelo *Cydia molesta*, Región del Maule



Detecciones de *L. botrana*

- En Chile, otros hospederos fuera de la vid considerados hospederos accidentales.
- Programa de Control : re-evaluación año a año.
- Tipo de daño: Galerías similares a *Cydia pomonella*

Lobesia botrana



Daños detectados en zona de contención (VI Región)



Hospederos salvajes reconocidos EPPO/CABI

1. *Hedera helix* (Familia: *Araliaceae*)
2. *Berberis vulgaris* (Familia: *Berberidaceae*)
3. *Lonicera tatarica* (Familia: *Caprifoliaceae*)
4. *Viburnum lantana* (Familia: *Caprifoliaceae*)
5. *Cornus mas* (Familia: *Cornaceae*)
6. *Cornus sanguinea* (Familia: *Cornaceae*)
7. *Arbutus unedo* (Familia: *Ericaceae*)
8. *Rosmarinus officinalis* (Familia: *Lamiaceae*)
9. *Menispermum canadense* (Familia: *Menispermaceae*)

Hospederos salvajes reconocidos EPPO/CABI

10. *Ligustrum vulgare* (Familia: *Oleaceae*)

11. *Syringa vulgaris* (Familia: *Oleaceae*)

12. *Clematis vitalba* (Familia: *Ranunculaceae*)

13. *Ziziphus jujuba* (Familia: *Rhamnaceae*)

14. *Rubus caesius* (Familia: *Rosaceae*)

15. *Rubus fruticosus* (Familia: *Rosaceae*)

16. *Daphne gnidium* (Familia: *Thymelaeaceae*)

17. *Parthenocissus quinquefolia* (Familia: *Vitaceae*)

Hospederos frutales reconocidos EPPO/CABI

Vid

Olivo

Mora y berries

Ciruelos y otros carozos incluido cerezas

Kiwi

Manejo de *L. botrana*

Feromonas de confusión sexual

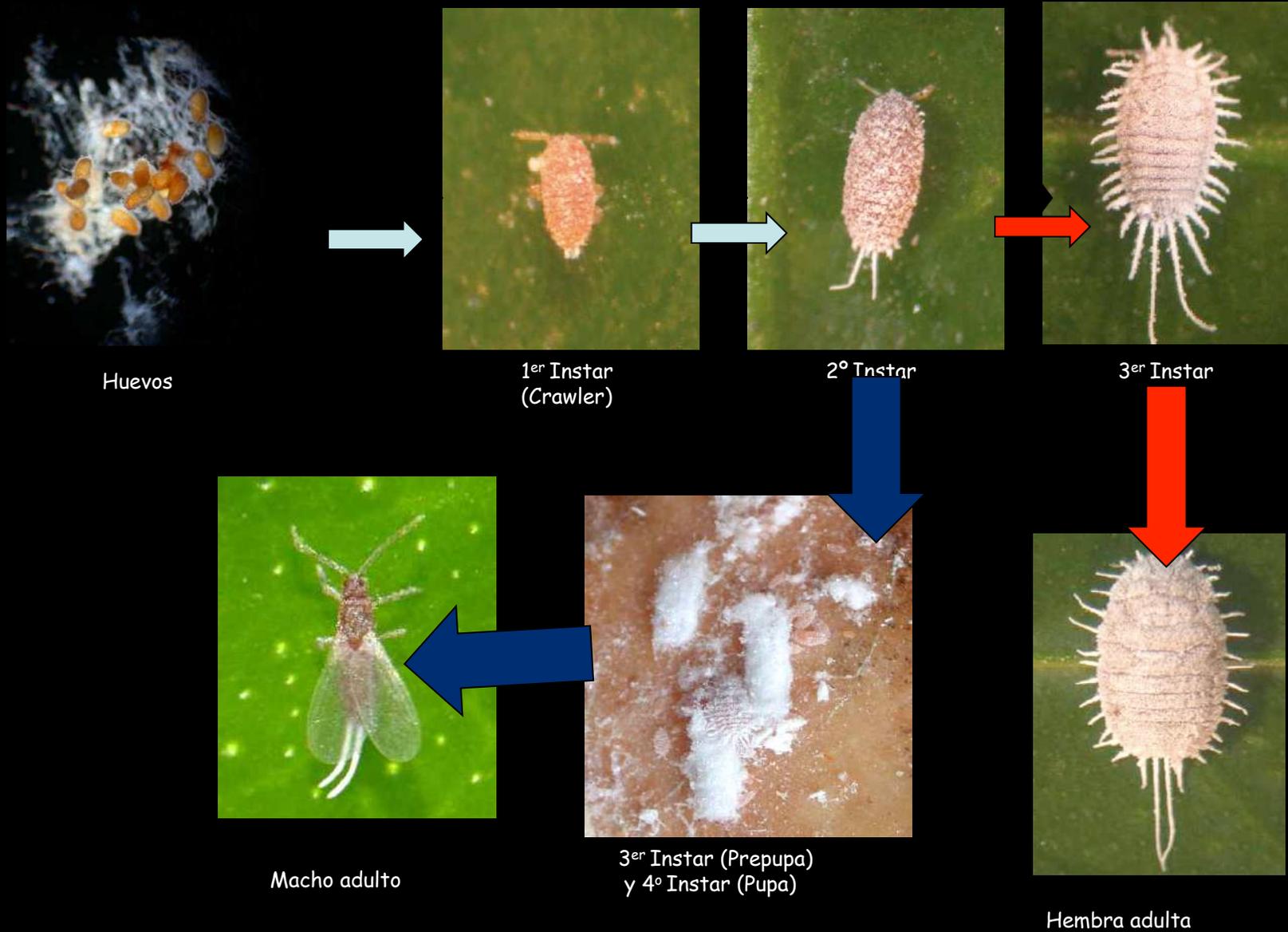
Programa de insecticidas

Complemento de ambos en zonas de alta prevalencia o de alta disponibilidad de otros hospederos

Chanchitos blancos

- *Pseudococcus viburni* (Signoret)
- *Pseudococcus calceolariae* (Maskell)
- *Pseudococcus longispinus* (Targ. Tozz.)
- *Pseudococcus calceolariae*

Ciclo del chanchito blanco de los frutales (*Pseudococcus viburni*)

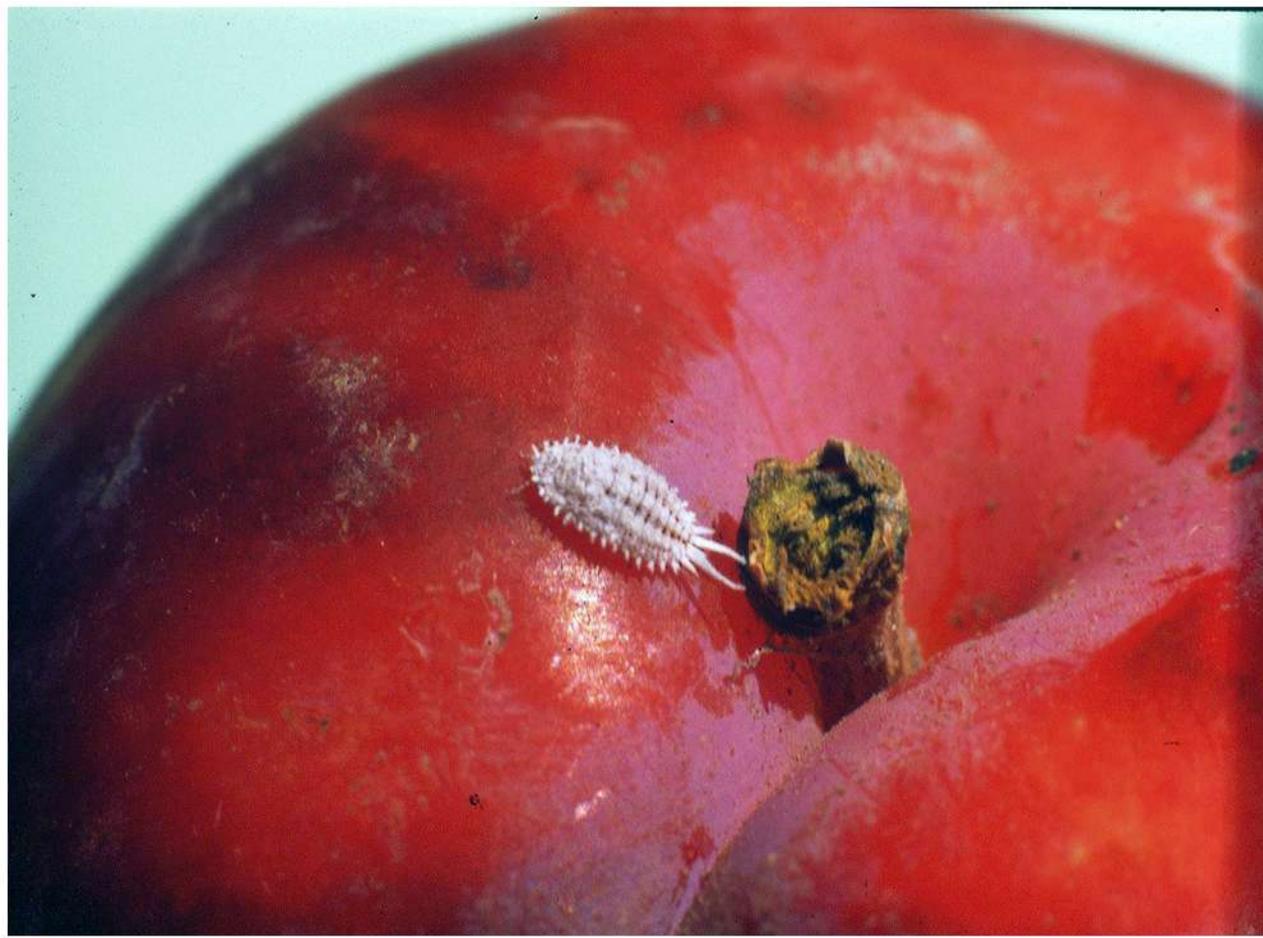


P. viburni en cavidad pedicelar



Panonychus ulmi

Pseudococcus calceolariae



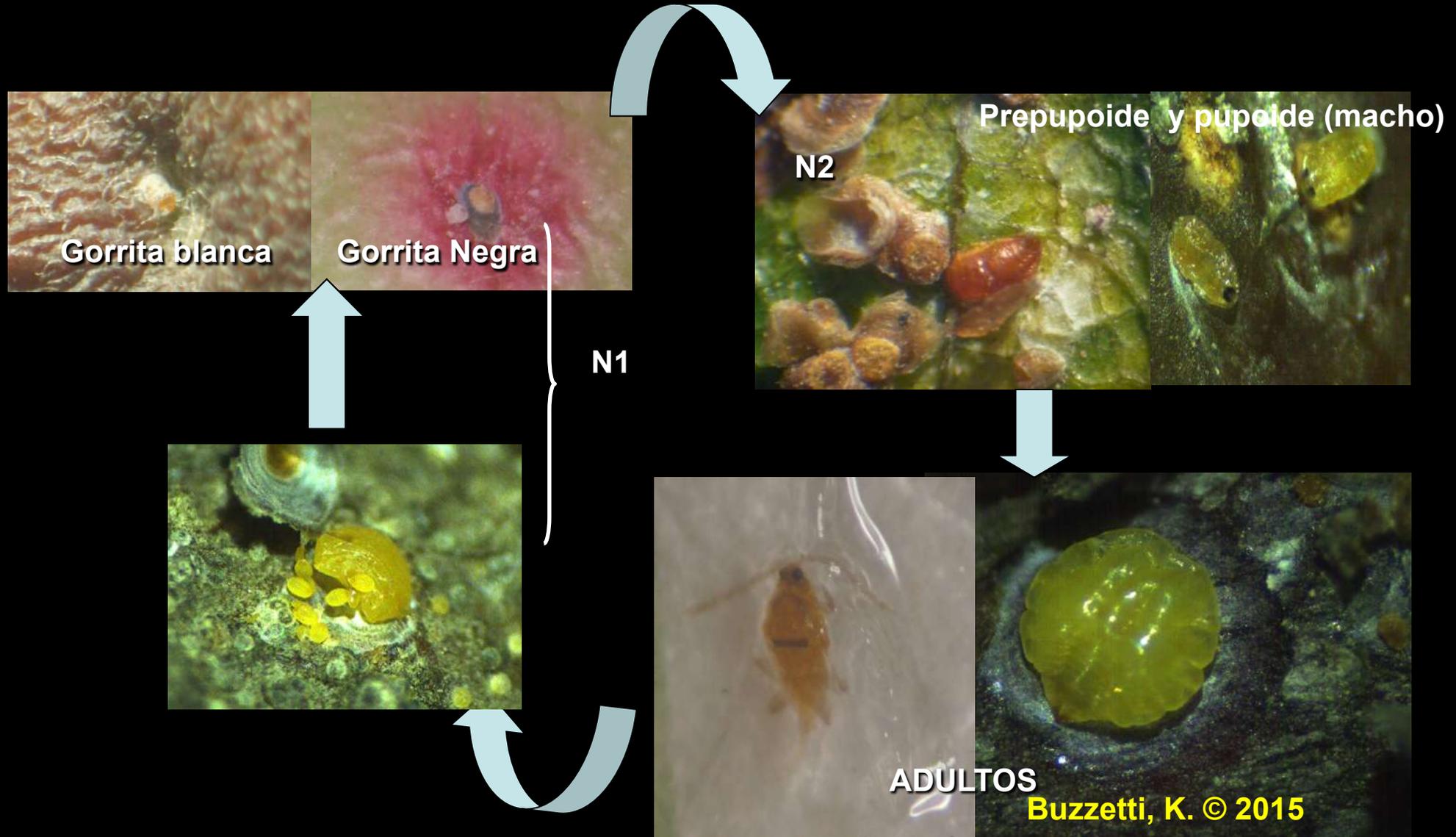
Escama de San José

Resistencia a Organofosforados reportada en Chile desde el año 2015: Variación de grupos químicos en momentos claves

Aplicación de postcosecha puede aún conservar OF

Uso de Polisul 35 para retirar “costras” y musgo

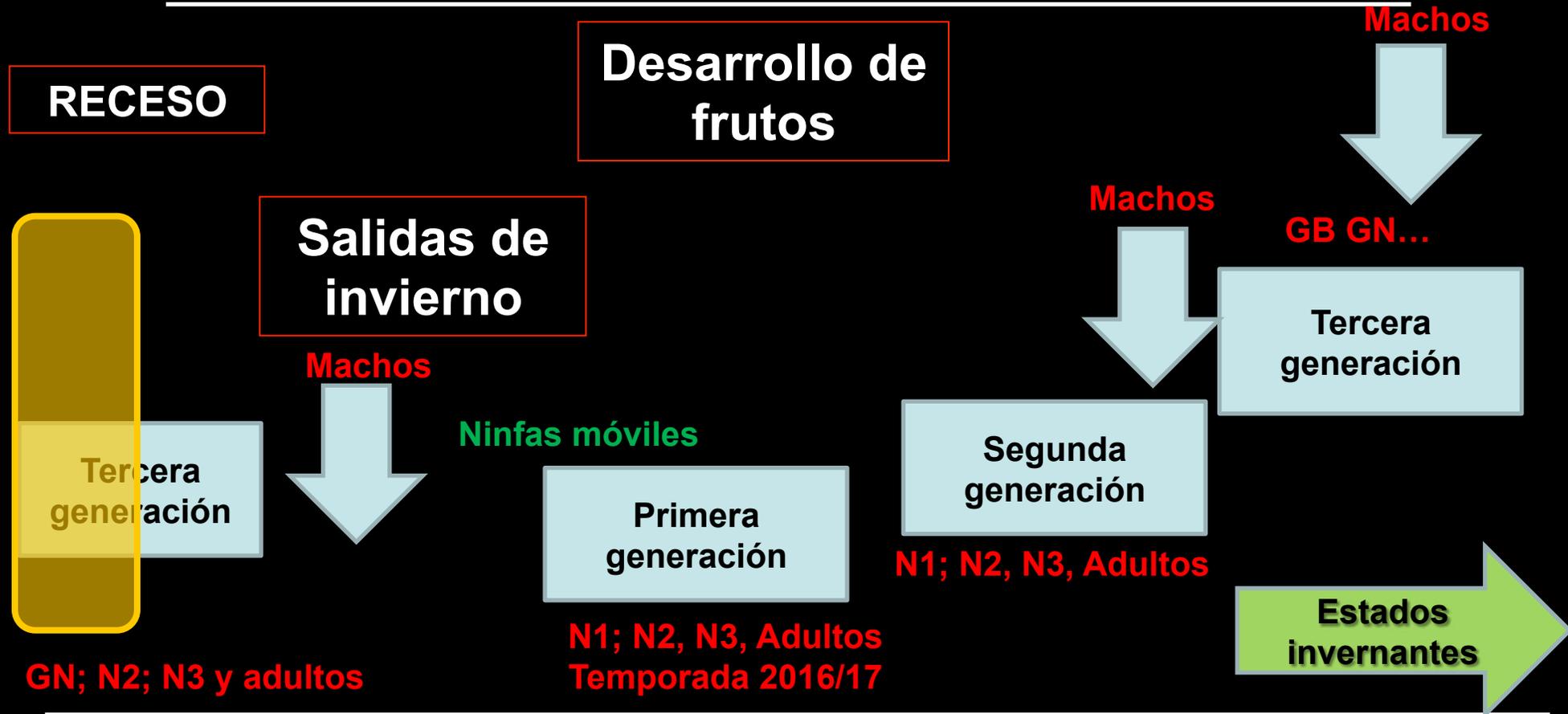
Ciclo de desarrollo



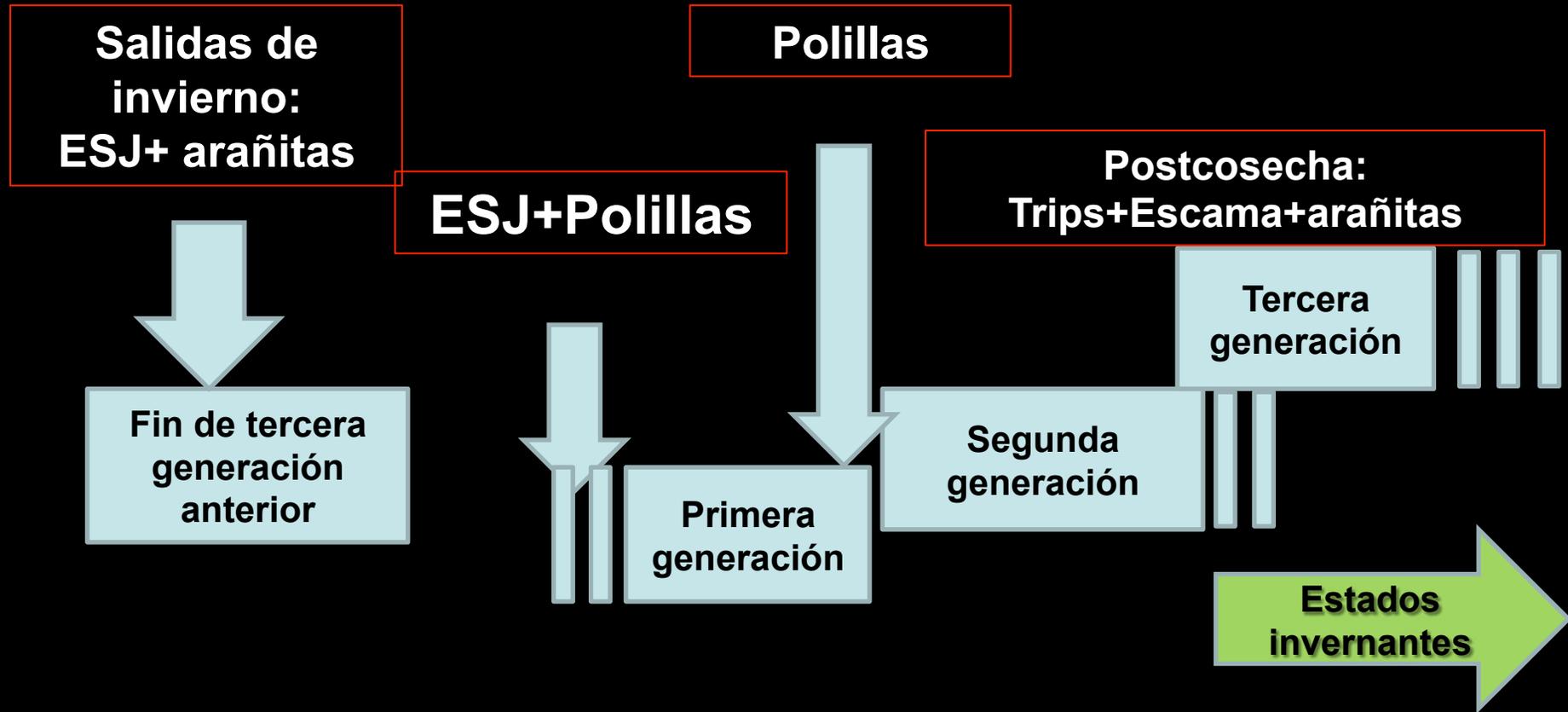
BIOLOGÍA DE LA PLAGA

- **Ninfas presentes desde fines de Oct.* a comienzos de Dic.**
- **Luego Ene.-Feb.**
- **Marzo-Mayo**
- **Machos vuelan en Sep.; Dic. Ene.; Marzo.**

Biología Escama de San José



Biología



Julio Agosto Septiembre Octubre Noviembre Diciembre Enero Febrero Marzo Abril Mayo Junio

Arañita roja y bimaçulada

- Normalmente ambas presentes, pero sólo una dominante.
- Familia Tetranychidae: Ataques tardíos de pre-cosecha*

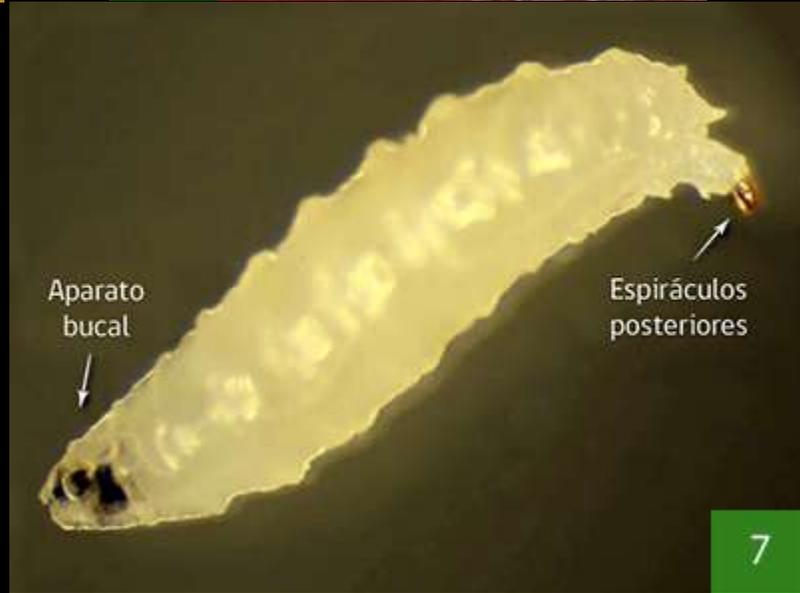


Drosophila suzukii

- Originaria del Sudeste de Asia
- Plaga polífaga
- Plaga detectada en Europa y EEUU en 2008; 2015 en Brasil, Argentina y Uruguay.
- Detectada al Sur del país (Los Lagos, La Araucanía y Los Ríos)

Drosophila suzukii





Fuente: SAG



UC Statewide IPM Program
© 2009 Regents, University of California

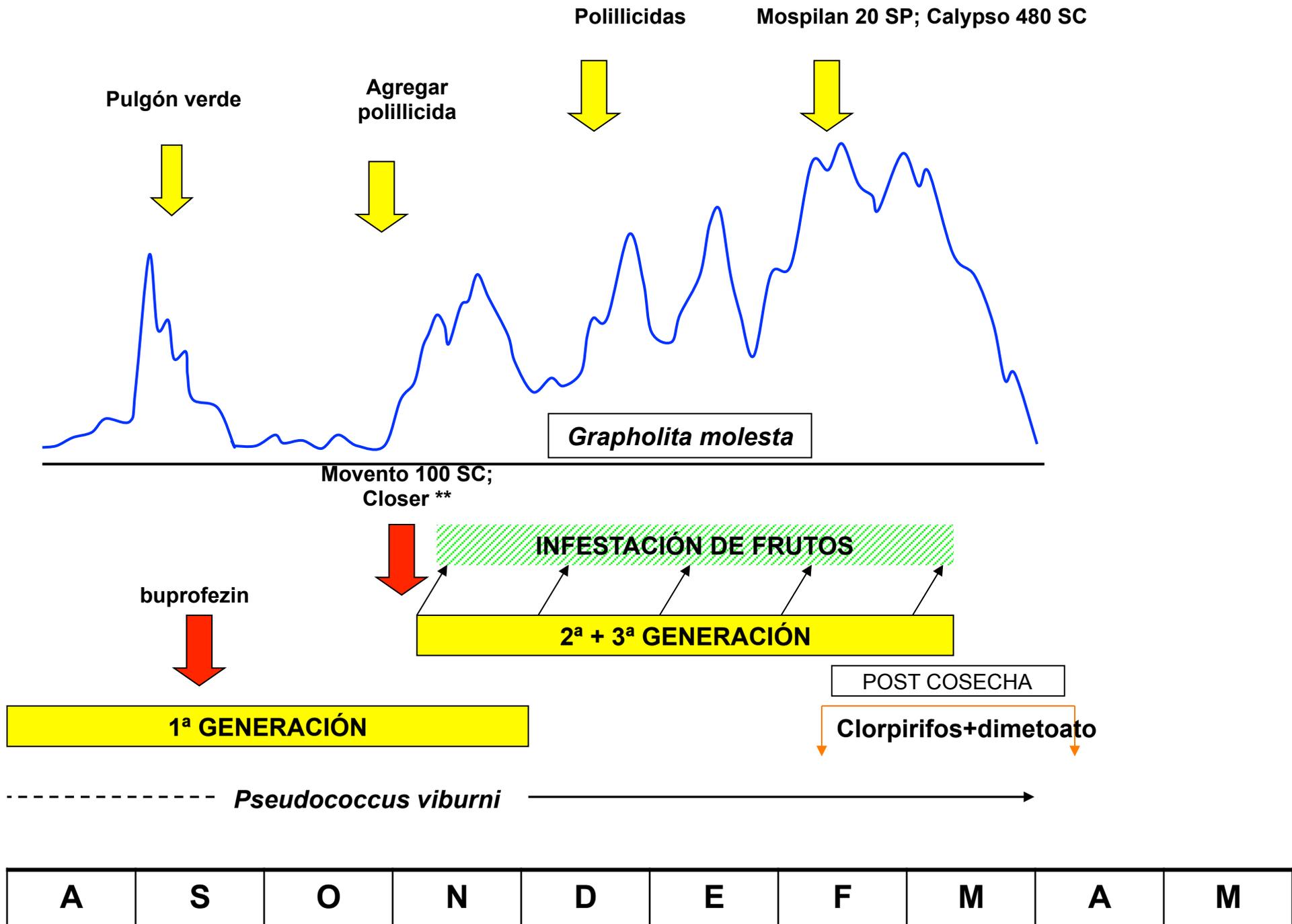


UC Statewide IPM Program
© 2009 Regents, University of California



UC Statewide IPM Program
© 2009 Regents, University of California

Fuente: University of California



Ciruelas D'Agen

ESTADO FENOLOGICO/FECHA	OBJETIVO	PRODUCTO	INGREDIENTE ACTIVO
MITAD DE AGOSTO	CONTROL DE ESCAMA DE SAN JOSE	ADMIRAL 10 EC	Piriproxifeno
BOTON BLANCO	HUEVOS DE ARAÑITAS E INSECTOS	CITROLIV MISCIBLE	Aceite miscible
BOTON BLANCO	CONTROL DE INSECTOS	LORSBAN 4E	Clorpirifos
BROTOS 3 cm	PULGONES	CONFIDOR FORTE 200	Imidacloprid
BROTOS 5 cm	CONTROL DE ARAÑITAS	ENVIDOR 240 SC	spirodiclofen
1ra SEMANA OCTUBRE	CONTROL Cydias sp, Cabritos y Burritos	AVAUNT 30 WG	Indoxacarb
PRINCIPIOS DE NOVIEMBRE	Escama de San José	MOSPILAN O PREDATOR BULL, KARATHE ZEON O INVICTO	Acetamiprid
FINES DE NOVIEMBRE	Cydia molesta, polillas		G-L-cyhalotrin
MEDIADOS DE DICIEMBRE	CONTROL Cydias sp, Cabritos y Burritos	AVAUNT 30 WG	Indoxacarb
PRINCIPIOS DE ENERO	Escama de San José/Arañitas	ACEITE ELF PURE SPRAY 15 E	Aceite
POSTCOSECHA	ARAÑITAS	MAGISTER	Fenazaquin

Ciruelas para exportación en Fresco

- Tolerancias de Exportación difieren
- Pocos productos poseen residuos bajo LD cerca de cosecha
- Días de control difieren según formulación
- Requisitos cuarentenarios son complejos

Sugerencias del Programa fitosanitario para ciruelas en fresco

- Uso de Admiral 10 EC en control de escama de San José a salidas de invierno
- Control de arañas temprano con Agrimek; Abamite ME; Milbecknock (1 aplicación de este grupo químico por temporada). Envidor 240 SC; Magister o Acaban en control de estadíos mixtos.
- Closer + Intrepid, Karate Zeon o Delegate o en control de chanchitos blancos y polillas; otro camino es Movento Smart y complementar con Calypso
- Mospilan, Predator (21 días de control);
- Quilate 70 WP, Acetamiprid 70 WP, Hurricane, 14 días

Homenaje a Dr. Roberto González





GRACIAS!



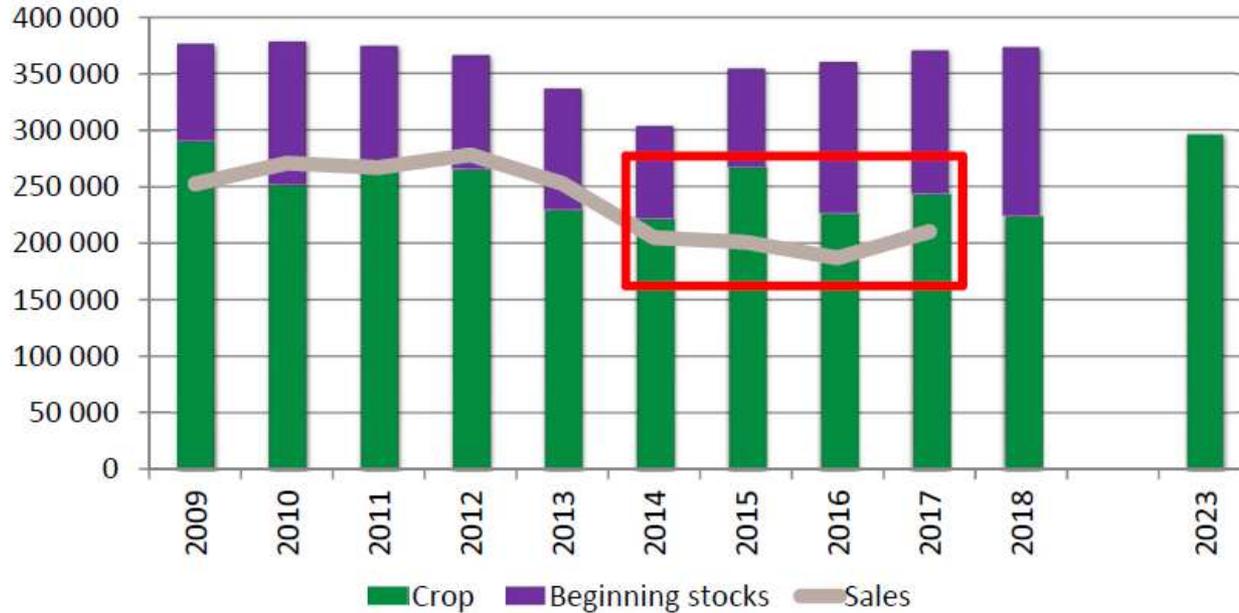
Temporada 2018: Situación y análisis comercial



Goodvalley
Deshidratados - Colchagua, Chile

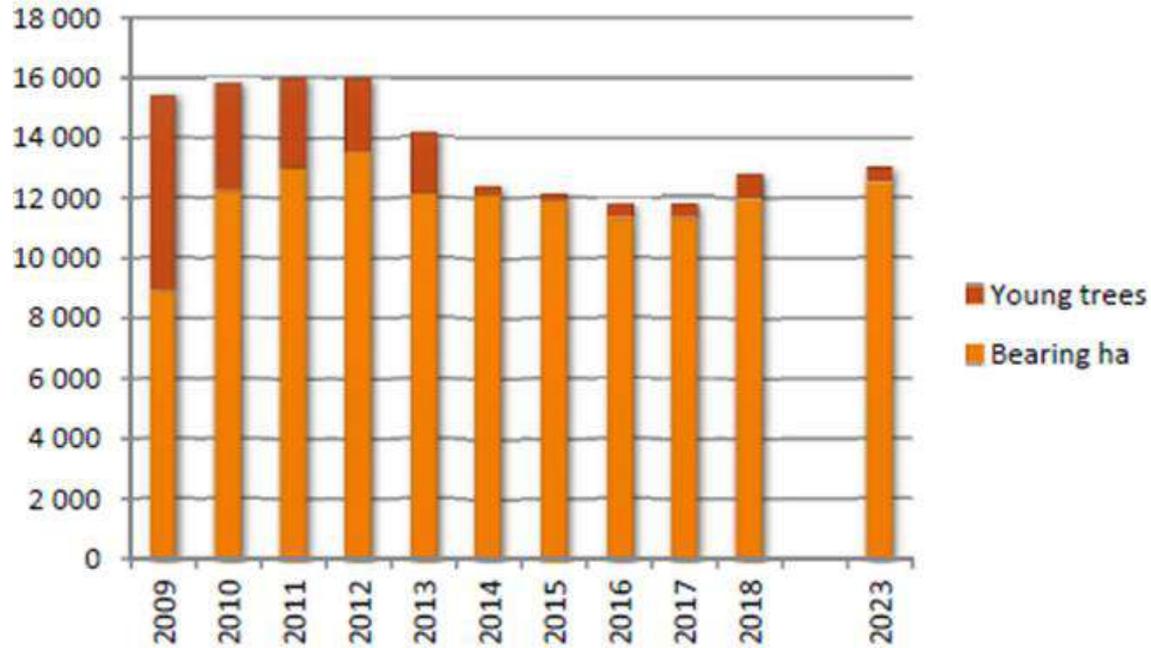
Bruno Ceroni
Gerente Comercial

Oferta v/s Demanda mundial



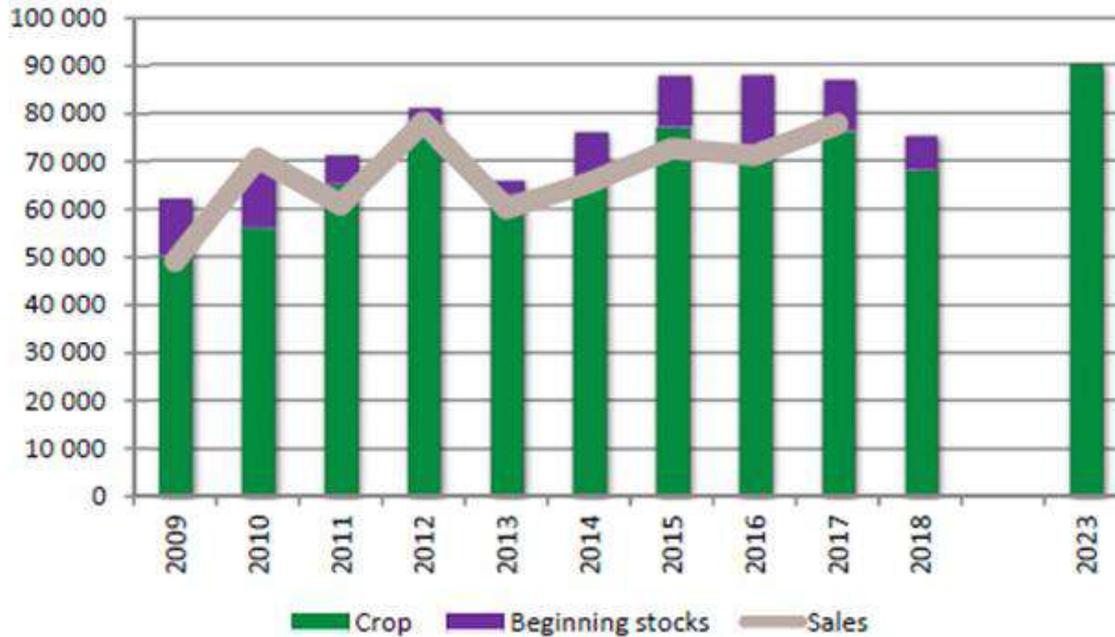
Fuente: IPA

Superficie productiva en Chile



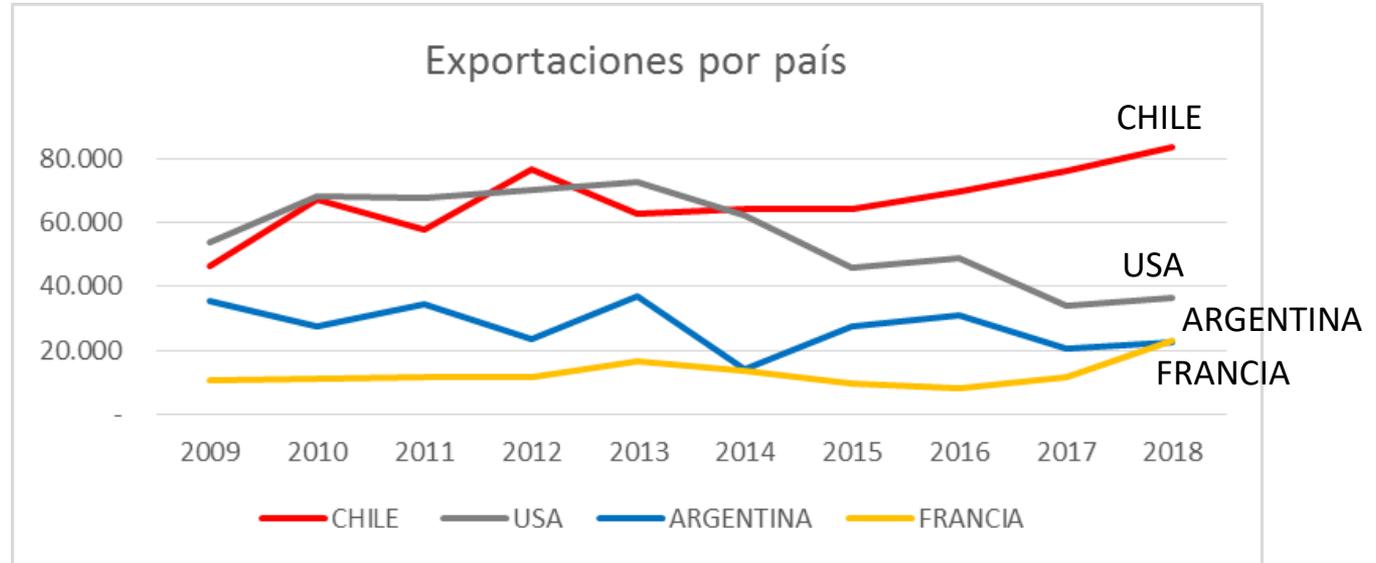
Fuente: IPA

Producción y ventas de Chile



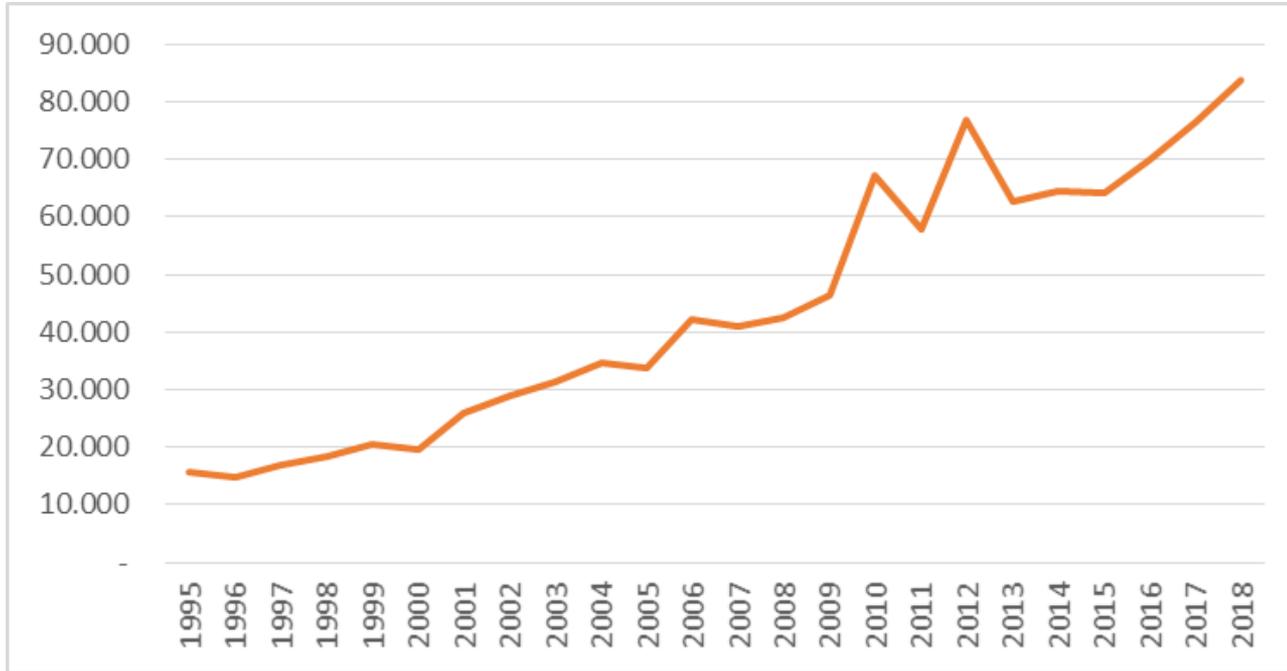
Fuente: IPA

Principales exportadores de ciruela deshidratada



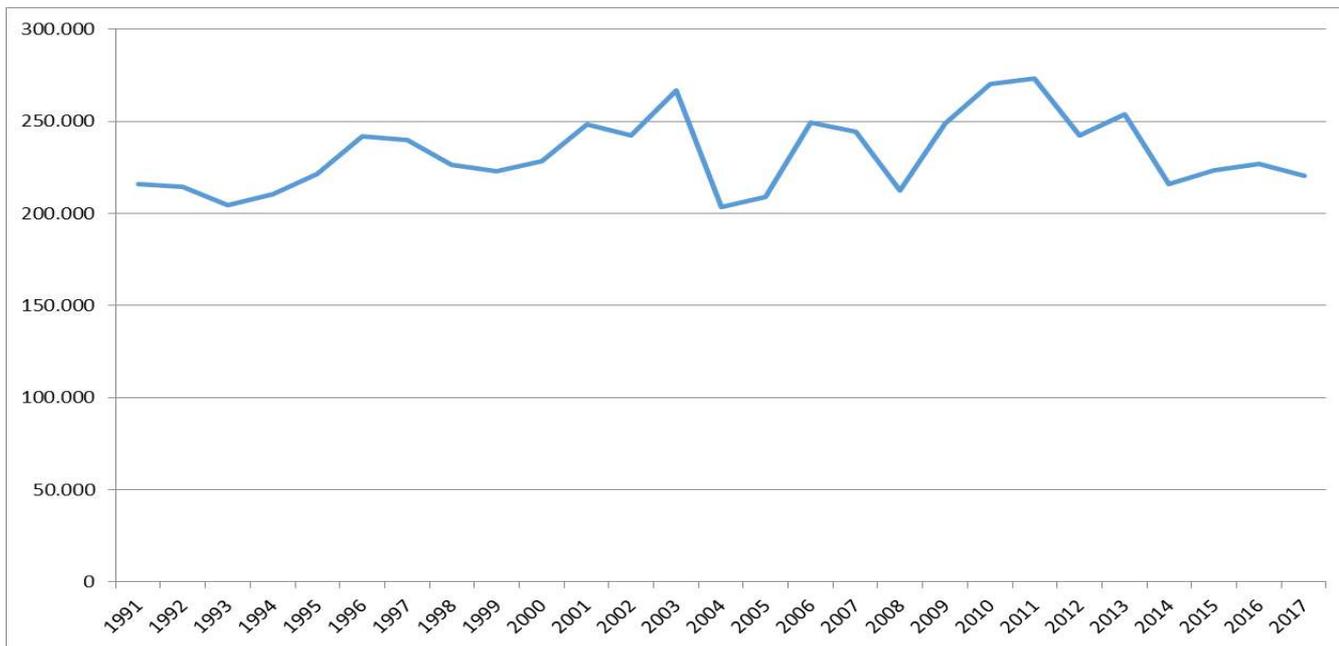
Fuente: Elaboración Goodvalley con datos de Chile Prunes, Aduana y USDA

Evolución exportaciones de Chile (Ton)



Fuente: ODEPA

Consumo mundial de ciruela deshidratada (Ton)



Fuente: IPA

Resumen

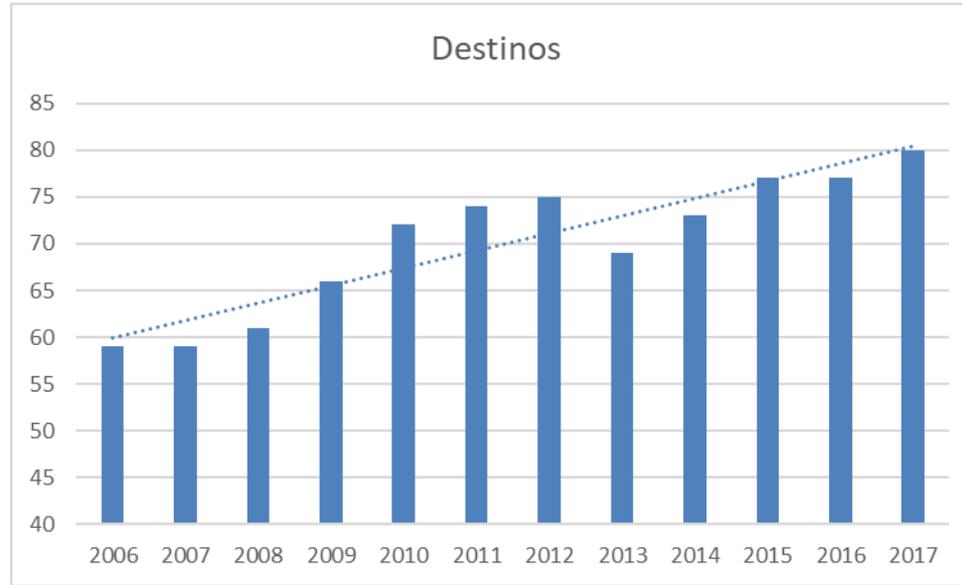
- Disminuye producción y exportación de USA
- Chile está cubriendo mercado que dejó USA
- Aumento del volumen chileno en el mercado
- Se mantiene demanda estable

Diferencia de exportaciones chilenas por país (Ton)

PAÍS	2017	2018	Variación
	ene -sept	ene -sept	%
USA	10.787	3.544	-67%
MÉXICO	5.866	5.750	-2%
POLONIA	3.711	5.666	53%
UK	4.174	4.749	14%
RUSIA	3.063	5.447	78%
ALEMANIA	3.410	2.977	-13%
ITALIA	3.505	2.639	-25%
ESPAÑA	2.720	2.118	-22%
BRASIL	2.335	1.697	-27%
CHINA	1.280	1.848	44%
HOLANDA	1.310	971	-26%
OTROS	12.856	13.276	3%
TOTAL	55.017	50.683	-8%

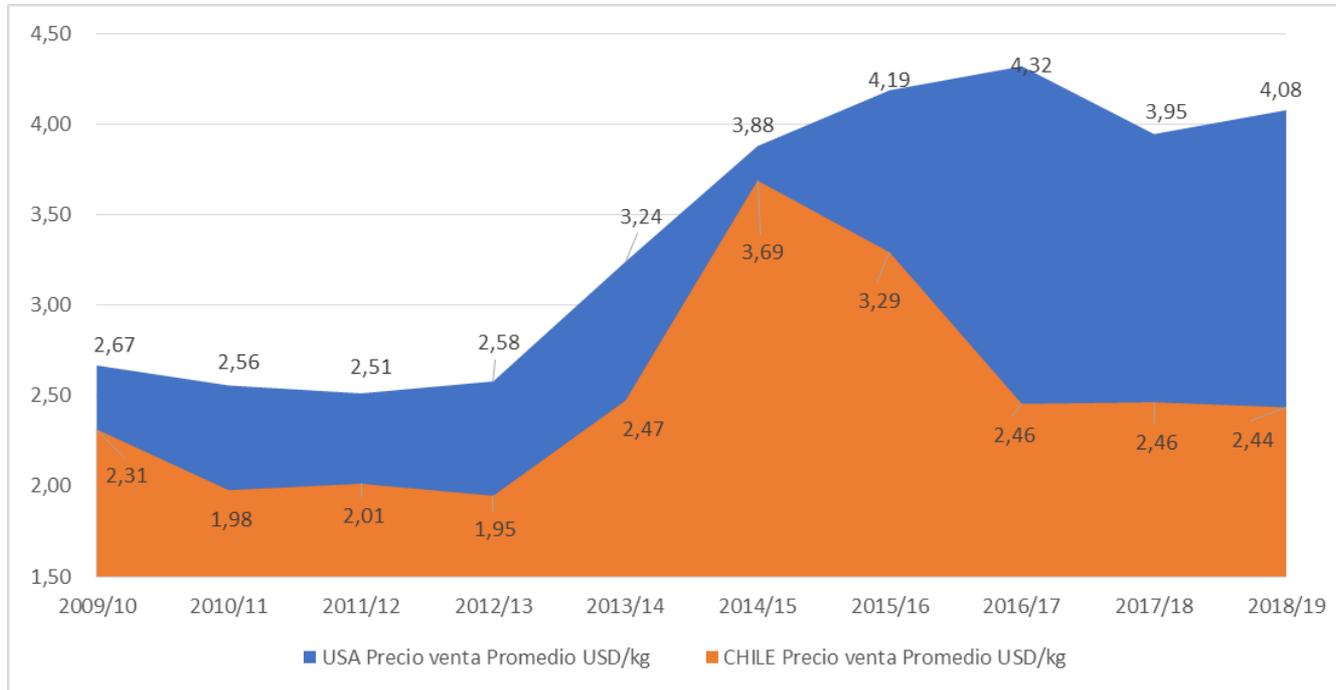
Fuente: Aduana

Nº de países donde exporta Chile



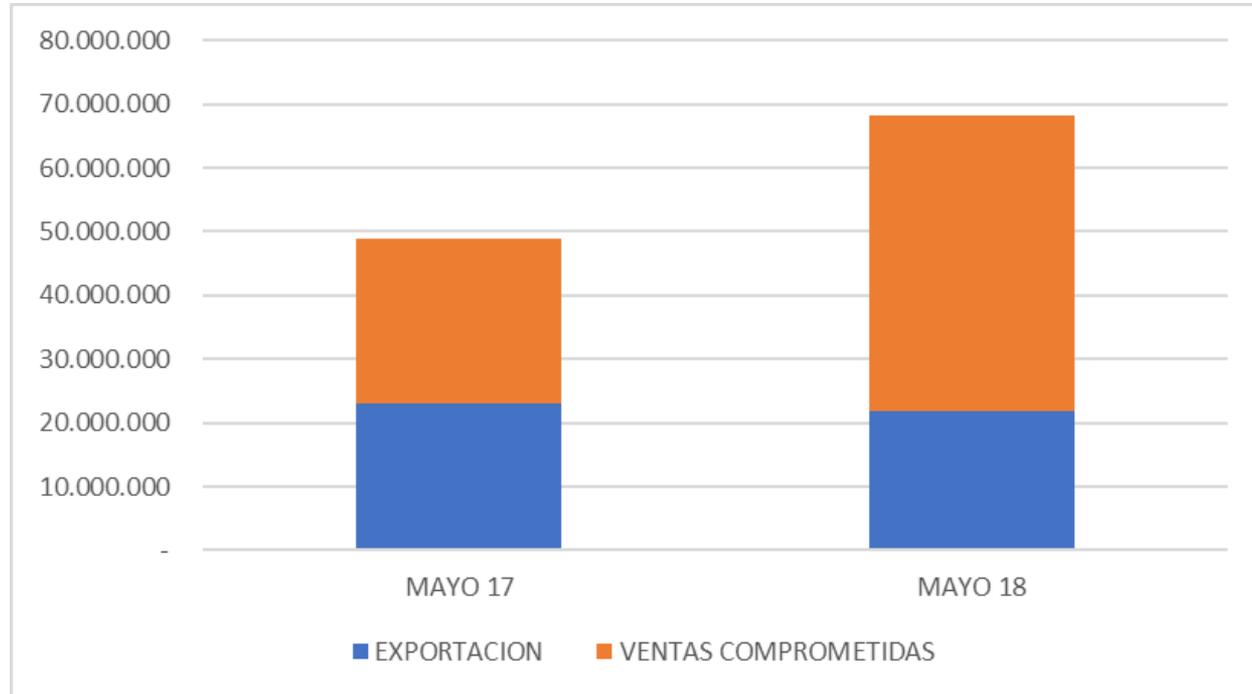
Fuente: Elaboración Goodvalley con datos de Aduana

Precio promedio Chile vs USA (USD/Kg)



Fuente: Elaboración Goodvalley con datos de ODEPA + ERS USDA

Volumen despachado y comprometida 17 vs 18



Fuente: Elaboración Goodvalley con datos de Chileprunes

Resumen

- Aumento de destinos de exportación chilena no refleja aumento en la demanda o mejoras en precios
- Todo el beneficio lo toma el cliente
- 2018 mayor volumen comprometido a igual fecha 2017



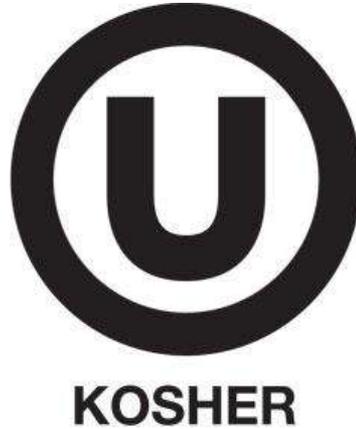
Que hacer para tomar las
oportunidades del mercado?!?!?

Alinear criterios de calidad de los huertos y procesos





Certificaciones



Fruta de Horno



Agregar valor al producto



Búsqueda de economías de escala y baja de costos



Cantidad de oferentes (Exportadores)



Guerra de precios



Fortalecimiento asociaciones gremiales y estatales



Muchas gracias!!!



Bruno Ceroni
Gerente Comercial



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



Francisco Donoso de Toro
Productor



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- HISTORIA

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- RAZONES POR LAS CUALES HACER UNA COSECHA COMBINADA

- Diversificación del riesgo

- Cosecha en fresco permite distribución de carbohidratos en menos fruta que queda en la planta

- Las ciruelas D'agen generan defectos de cuerudo severo y partidura, pudiendo ser muy agresivos en algunos años, fruta que no puede ser exportada en fresco

- Siempre tendremos ciruela de bajo calibre que no se puede exportar o no conviene exportarla

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



Y...una cosecha mixta mejora la rentabilidad por hectárea



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- PUNTOS A CONSIDERAR PARA UNA COSECHA EN FRESCO

- El huerto no debe tener sobre carga

- Cosecha a un diámetro superior al último calibre embalable

- Evitar mandar a la planta fruta precalibre y con daño

- Cosecha en fresco provoca caída de fruta, especialmente los últimos días

- La fruta de exportación en fresco es delicada y debe considerarse un buen control de calidad para así obtener un buen producto

- La fruta fresca no debe sobrecalentarse y debe entrar a frío lo antes posible

- Color y azúcar

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)



EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

ALGUNOS NUMEROS

1.- COSTOS HUERTO

- Porcentaje exportable sobre el 80%, descarte no tiene valor, sólo aumenta costos
- A)Costo Cosecha, supervisión y control de calidad, app US 0,3 x kg (considera rendimiento de 250 kg. Diarios x persona / día)
- B)Costo Flete, app US 0,03 x kg (depende de la distancia a planta)
- C)Costo transporte interno, carguío bins y totes, app US 0,06 x kg
- COSTOS $A+B+C = US 0,39$
- COSTO $A+B+C \times 1,2 = US 0,47$ (Agrega 20% costo por descarte)

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- Podríamos decir que los costos de cosecha totales son de US 0,47 x kg. Exportado.

2.- COSTOS PLANTA PROCESO

-Costo proceso y frio, app US 0,5 x kg ingresado

-Porcentaje de embalaje estimado 80%

-Costo por 20% de descarte, app US 0,125 por kg. Exportado ($0,5 \times 20\% = 0,10 - 0,10 / 0,8 = 0,125$)

Total costo cosecha + costo proceso descarte = US 0,595 (US 0,47 + US 0,125)

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

3.- COSTOS 20% DESCARTE EN PLANTA

-La fruta de descarte no tiene valor comercial, al menos por ahora.

-Calibre seco estimado 60/70

-A)Costo secado app US 0,15 x kg seco

-B)Retorno kg seco calibre 60/70, app US 1,5

-Retorno neto kg seco calibre 60/70, app US 1,35 (B-A)

-Rendimiento secado 3:1

-Retorno fresco equivalente seco, app US 0,45 x kg fresco (US 1,35/3)

-20% del retorno fresco equivalente seco, US 0,09 (US 0,45 x 20%)

Hasta el momento llevaríamos un costo de US 0,685 (US 0,595 + US 0,09)

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

4.-COSTO PERDIDA DE FRUTA EN COSECHA

- Densidad de plantación estimada de 500 plantas x ha
- Pérdida de fruta de 1,5 kg x árbol
- Pérdida de fruta x ha de 750 kg frescos (equivale a 250 kg secos x ha)
- Retorno promedio estimado de liquidación en seco US 1,2 x kg seco.
- Pérdida de 250 kg secos x ha
- Pérdida neta de US 300 x há (250 kg x US 1,2)

Si exportamos 6.000 kg frescos x ha, el costo por kg fresco exportado sería de US 0,05 (US 300 / 6.000 kg)

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- Al sumar los costos huerto (US 0,47) + costos planta (US 0,125) + el costo por la pérdida en cosecha (US 0,05), llegamos a un costo total de US 0,645 app. X kg fresco exportado.

5.- RESUMEN

-Si consideramos una cosecha mecanizada con tarifa fija x há, el costo de cosecha del 20% que se exportaría en fresco, es marginal.

-Considerando que ya rebajamos los costos de secado en el 20% exportado en fresco

-Teniendo en cuenta que los calibres que se exportan en fresco son los calibres grandes y que el retorno neto estimado en seco para calibres grandes es de US 0,45 equivalente fresco (US 1,5 / 3)

-Nuestro punto de equilibrio para determinar si conviene exportar en fresco ó en seco sería un retorno para el fresco de US 1,095 (US 0,645 costos + US 0,45 retorno neto seco).

EXPERIENCIA COSECHA COMBINADA (FRESCO-SECO)

- ESTAS SON LAS RAZONES POR LAS CUALES BAJO MI PUNTO DE VISTA, NO CONVIENE COSECHAR EL CALIBRE 30-33 MM (CALIBRE XL NORMALMENTE), ESPECIALMENTE CONSIDERANDO QUE EN ALGUNOS AÑOS TAMPOCO HA SIDO CONVENIENTE EXPORTAR ESTOS CALIBRES
- LAS EXPECTATIVAS DEL FRESOC SON ALTAS, EL PRECIO DEL SECO ESTA BASTANTE DEPRIMIDO Y MUCHAS PERSONAS ESTAN PENSANDO EN EXPORTAR TODA LA FRUTA, LO QUE PODRIA PONER PRESION A LA VENTA EN CHINA...
- SEAMOS CUIDADOSOS!!!!!!!!

GRACIAS POR SU ATENCION