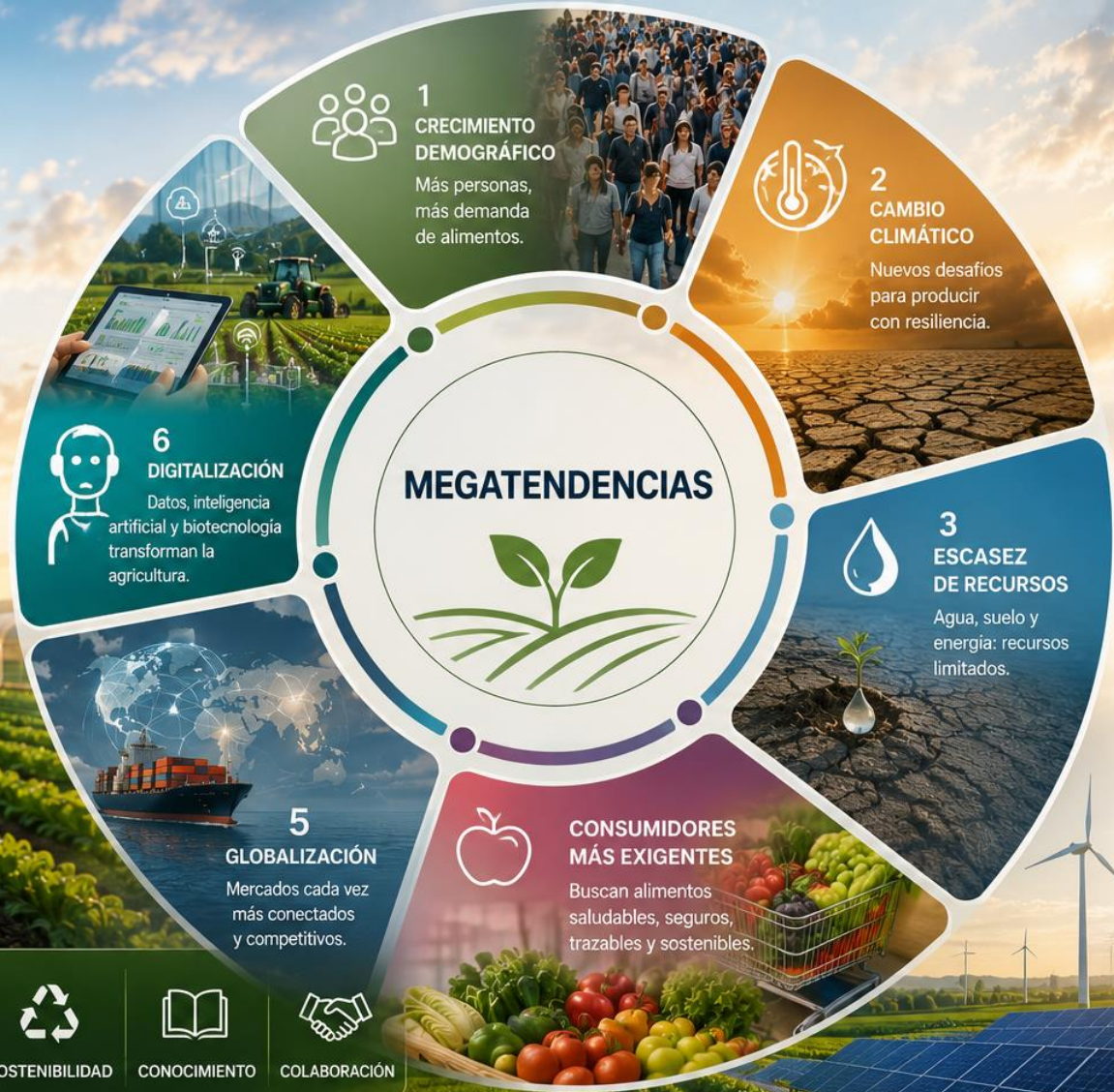

Innovación y oportunidades de mercado para el desarrollo agroalimentario en Magallanes

Enrico Turoni



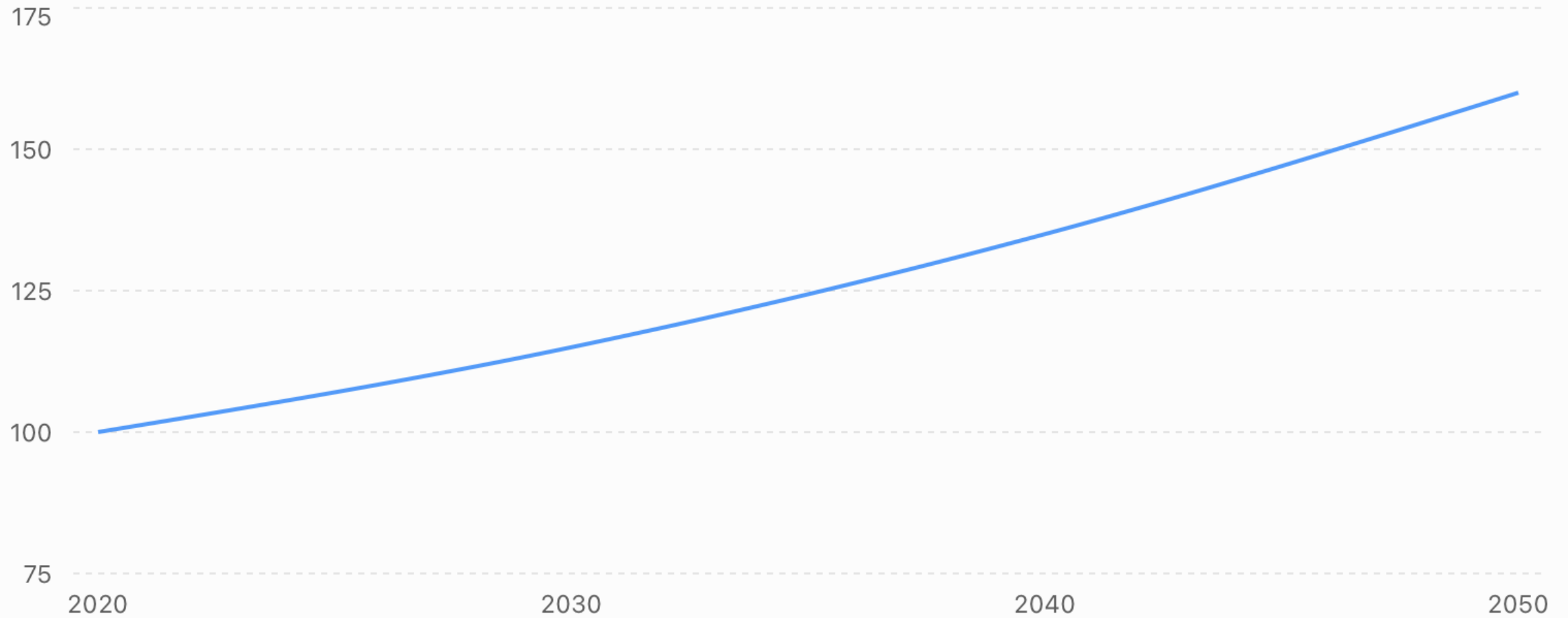
El mundo está cambiando y también la agricultura tiene que hacerlo



JUNTOS, SEMBRAMOS SOLUCIONES PARA ALIMENTAR EL FUTURO

Demanda mundial de alimentos

Índice de crecimiento esperado de la demanda mundial de alimentos (2020 = 100). Fuente: FAO.



El mercado global no solo será más grande, sino también más exigente.

Los consumidores esperarán que las frutas y verduras estén **disponibles continuamente**.



DISPONIBILIDAD
TODO EL AÑO



CALIDAD
CONSTANTE



SEGURIDAD
ALIMENTARIA



TRAZABILIDAD
TOTAL



PRODUCCIÓN
SOSTENIBLE



Para satisfacer a un consumidor global más informado y exigente,
la cadena de valor debe ser eficiente, confiable y sostenible.



Tendencias clave en el mercado europeo de frutas y hortalizas frescas



1. Preferencia por lo local

Los consumidores pueden elegir cada vez más lo que se produce localmente. Esto puede estar relacionado con argumentos de huella de carbono, pero los consumidores también pueden tener más confianza en la calidad de los productos locales.



MENOS TRANSPORTE
MENOS EMISIONES
MÁS CONFIANZA
MEJOR CALIDAD



2. Mayor demanda de conveniencia

Esto puede ser una amenaza cuando los consumidores cambian a alternativas más convenientes para productos frescos, como los productos congelados.



3. Mayor enfoque en residuos de pesticidas

Esto puede ser una amenaza para los productos que suelen tener altos residuos de pesticidas, como las fresas. El minorista alemán Lidl (con presencia en muchos países europeos) ya exige generalmente un tercio de los niveles máximos de residuos y un máximo de cuatro pesticidas diferentes.



ESTÁNDAR LIDL
PARA RESIDUOS
DE PESTICIDAS

- ✓ Máx. 1/3 del nivel máximo de residuos (MRL)
- ✓ Máximo 4 pesticidas diferentes



Tendencias que transforman el mercado.



Respondiendo a lo que los consumidores valoran hoy: salud, confianza y sostenibilidad.



MEJOR PARA LAS PERSONAS.
MEJOR PARA EL PLANETA.
MEJOR PARA EL FUTURO.



TENDENCIAS EN EL MERCADO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

*Listos para disfrutar,
frescos y saludables*

Alimentos de conveniencia.

Las tiendas prevén una alta demanda
de snacks refrigerados en “envases
de porción individual”.

¿POR QUÉ LOS CONSUMIDORES ELIGEN ALIMENTOS DE CONVENIENCIA?



AHORRA TIEMPO

Listos para
disfrutar en
cualquier momento.



SALUDABLES

Porciones ideales
de frutas y verduras
frescas.



PRÁCTICOS

Fáciles de llevar,
sin preparación
ni desperdicio.



PORCIONES INDIVIDUALES

La cantidad justa
para cada ocasión.



La conveniencia impulsa la compra:

Formatos fáciles de llevar, listos para comer
y adaptados a estilos de vida activos.



Creciente demanda en el mercado

Los consumidores buscan opciones
saludables, prácticas y frescas cada día más.



*Comer bien,
vivir mejor.*



Frescura • Practicidad • Salud • Bienestar

Nuevas exigencias del consumidor

Los mercados demandan:

- ✓ Calidad constante
- ✓ Seguridad alimentaria
- ✓ Trazabilidad
- ✓ Sostenibilidad
- ✓ Disponibilidad todo el año
- ✓ Certificaciones



 Consumidores más informados

 Mayor exigencia, mejores estándares

 Un compromiso con el futuro



Productos frescos, seguros y sostenibles para un mundo **que exige más.**

TENDENCIAS EN EL MERCADO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS



Sostenibilidad:

Existe una amplia gama de aspectos ambientales y socioeconómicos relacionados con la industria de productos frescos que pueden tener un impacto en las distintas etapas de la cadena de suministro de frutas y hortalizas.

UNA CADENA DE SUMINISTRO MÁS SOSTENIBLE

Impacto positivo en cada etapa



PRODUCCIÓN RESPONSABLE

Suelo sano, agua protegida y biodiversidad más fuerte.

- Agricultura sostenible
- Uso eficiente del agua
- Protección de polinizadores
- Menor uso de insumos



MANEJO Y ACONDICIONAMIENTO

Cuidamos la calidad desde el primer momento.

- Menos pérdidas y desperdicio
- Energía eficiente
- Empaques responsables



TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Menos emisiones, más eficiencia.

- Optimización de rutas
- Transporte eficiente
- Menor huella de carbono



COMERCIALIZACIÓN Y RETAIL

Opciones frescas, seguras y responsables para el consumidor.

- Información clara
- Productos locales y de temporada
- Menos desperdicio



PERSONAS Y COMUNIDADES

Un futuro mejor para quienes hacen posible nuestros alimentos.

- Empleo digno
- Desarrollo local
- Cadenas más justas e inclusivas



CONSUMIDOR Y PLANETA

Pequeñas elecciones, grandes cambios.

- Alimentación saludable
- Reducción del desperdicio
- Economía circular

UN IMPACTO QUE GENERA VALOR PARA TODOS



PLANETA

Menos emisiones, más recursos naturales para las futuras generaciones.



PERSONAS

Comunidades más fuertes, trabajos dignos y mejores oportunidades.



NEGOCIO

Cadenas más resilientes, clientes más leales y crecimiento sostenible.

Cuidamos hoy, alimentamos mañana.

DEL CAMPO
A LAS PERSONAS
UN IMPACTO
POSITIVO



FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS QUE HACEN LA DIFERENCIA

Más sostenibilidad hoy, más valor para un mañana mejor.



MENOS IMPACTO AMBIENTAL



MÁS BIENESTAR SOCIAL



ALIMENTOS MÁS SALUDABLES



CADENAS MÁS RESILIENTES



UN FUTURO MEJOR PARA TODOS



MEJOR PARA LAS PERSONAS • MEJOR PARA EL PLANETA • MEJOR JUNTOS

Cultivamos relaciones que cosechan un futuro sostenible.

La creciente concentración del poder de compra



La creciente concentración del poder de compra dará lugar a requisitos de producto y condiciones de entrega cada vez más exigentes.

Estos cambios requieren que te especialices y te integres con otros actores de la cadena.

MÁS EXIGENCIAS PARA TU NEGOCIO



CALIDAD
constante
y diferenciada



ENTREGAS
puntuales y
flexibles



SOSTENIBILIDAD
impacto ambiental
y social medible



TRANSPARENCIA
datos, trazabilidad
y cumplimiento



PRESIÓN
en precios
y márgenes

LOS QUE SE ADELANTAN, GANAN

- ✓ Relaciones a largo plazo con compradores clave
- ✓ Mayor eficiencia y reducción de costes
- ✓ Innovación en variedades, formatos y servicios
- ✓ Una oferta más competitiva y sostenible



MERCADOS MÁS EXIGENTES,
EMPRESAS MÁS FUERTES



UNIDOS SOMOS
MÁS COMPETITIVOS



CADENAS DE SUMINISTRO
MÁS FUERTES, ALIMENTOS
MEJORES PARA TODOS



MÁS VALOR PARA TU EMPRESA,
MÁS FUTURO PARA EL SECTOR



MENOS COMPRADORES
MÁS PODER

MAYORES EXIGENCIAS
MAYORES RETOS
MEJORES OPORTUNIDADES

GRANDES CADENAS MAYORISTAS



VOLUMEN



EFICIENCIA



PLAZOS



CALIDAD



SOSTENIBILIDAD



LA RESPUESTA: ESPECIALIZARTE E INTEGRARTE



PRODUCCIÓN
ESPECIALIZADA



CENTROS DE
ACONDICIONAMIENTO



LOGÍSTICA
EFICIENTE



ALIANZAS
COMERCIALES



CREAMOS MÁS VALOR
PARA EL CONSUMIDOR



BUENOS
ALIMENTOS
MEJORES
RELACIONES

Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

La región chilena de Magallanes y la Antártica es uno de los destinos naturales más espectaculares del mundo.

El turismo se basa en gran medida en sus paisajes vírgenes, su fauna, sus expediciones y sus actividades al aire libre.

Es un turismo experiencial.

Este importante flujo turístico representa una gran oportunidad para fortalecer la economía local, no solo a través de los servicios turísticos, sino también mediante la valorización y comercialización de los productos agrícolas y agroalimentarios de la región.



1 Destino natural único

Paisajes vírgenes, glaciares, fauna silvestre y la Antártica. Una experiencia que el mundo busca y valora.



2 Turismo experiencial

Expediciones, navegación, avistamiento de fauna, senderismo y actividades al aire libre todo el año.



3 Oportunidad para la economía local

El flujo turístico es una gran oportunidad para fortalecer la economía local a través de los productos regionales.



4 Valorización de productos agroalimentarios

Transformación y comercialización de productos agrícolas y agroalimentarios de la región, con identidad y calidad.



5 Desarrollo sostenible

Un turismo responsable que genera beneficios para las comunidades, cuida el entorno y proyecta futuro.



El turismo impulsa el desarrollo local



Más visitantes conscientes



Más consumo de productos locales



Más ingresos para productores y pymes



Impacto positivo en la región



La valorización de los productos locales diversifica la oferta turística, aumenta el valor agregado de la producción y fortalece la identidad y la economía de la región.



Productos locales con identidad y calidad



Sostenibilidad e innovación



Alianzas público-privadas para un desarrollo inclusivo



Beneficios para las comunidades locales y las futuras generaciones



Magallanes y de la Antártica Chilena: un destino que inspira y deja huella

Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

Cómo aprovechar el turismo para impulsar la venta de productos locales.



Además de recorrer sus paisajes, quieren degustar alimentos locales, visitar productores, adquirir productos típicos y llevar consigo un recuerdo que represente el lugar.



Por esta razón, la producción hortícola, los pequeños frutos, los alimentos procesados y otros productos regionales pueden transformarse en un importante complemento de la oferta turística.



Para alcanzar este objetivo es fundamental tener una estrategia de marca territorial que permita identificar claramente los productos originarios de Magallanes.



Una marca regional no solo certifica el origen geográfico de un producto, sino que también transmite valores como **calidad, sostenibilidad, autenticidad, innovación y respeto por el medio ambiente**.
De esta manera, los consumidores asocian el producto con un territorio reconocido y con una experiencia positiva vivida durante su visita.



PRODUCCIÓN HORTÍCOLA



PEQUEÑOS FRUTOS



ALIMENTOS PROCESADOS



PRODUCTOS TÍPICOS



BENEFICIOS PARA LA REGIÓN



Más visitantes
interesados en experiencias auténticas y productos locales.



Más consumo
de productos regionales por parte de los turistas.



Más ingresos
para productores locales y pequeñas empresas.



Mayor reconocimiento
del territorio y de su identidad a nivel nacional e internacional.



Promoción del desarrollo
local sostenible y de la economía regional.



Un destino extraordinario que genera oportunidades reales



Turismo y productos locales: una combinación que fortalece a Magallanes

Valorar lo nuestro es construir un futuro mejor para todos.



Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

Cómo aprovechar el turismo para impulsar la venta de productos locales.

El turismo también puede favorecer la venta directa mediante visitas a predios agrícolas, invernaderos, cooperativas y pequeñas plantas de procesamiento. Estas experiencias permiten que el visitante conozca el trabajo de los productores, comprenda las particulares condiciones de producción en un territorio extremo y establezca un vínculo emocional con los alimentos que adquiere.

La combinación entre turismo, gastronomía y producción local genera un **círculo virtuoso** que beneficia tanto a los agricultores como al sector turístico.



COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

Pueden desempeñar un papel fundamental en la gestión de la marca territorial, facilitando acciones conjuntas de promoción, comercialización y participación en ferias.



PROMOCIÓN
CONJUNTA



COMERCIALIZACIÓN
ASOCIATIVA



PARTICIPACIÓN
EN FERIAS



FORTALECIMIENTO
DE LA MARCA
TERRITORIAL



VISITAS A PREDIOS E INVERNADEROS

Conozca cómo se producen los alimentos en condiciones únicas y sostenibles.



ENCUENTRO CON PRODUCTORES

Experiencias auténticas que permiten comprender el trabajo, la dedicación y el territorio.



DEGUSTACIÓN Y GASTRONOMÍA LOCAL

Sabores que reflejan la identidad de Magallanes y enriquecen la experiencia del visitante.



COMPRA DIRECTA DE PRODUCTOS LOCALES

Lleve consigo un producto de la región y un recuerdo que tiene valor.

TURISMO + GASTRONOMÍA + PRODUCCIÓN LOCAL Un círculo virtuoso para el desarrollo de Magallanes



"Lo que se produce en Magallanes tiene una historia que merece ser contada."

BENEFICIOS PARA LA REGIÓN



Fortalecimiento de la economía local



Desarrollo sostenible y responsable



Más empleo y oportunidades en el territorio



Conservación de la identidad y el patrimonio regional



Posicionamiento de Magallanes como destino único y auténtico

¿Qué significan estas tendencias para Magallanes?

Las oportunidades no se limitan a la exportación: existen distintos mercados y escalas posibles.

Mercados de proximidad



- **Mercado regional:** hogares, comercio local, restaurantes, hoteles, casinos y servicios de alimentación.



- **Mercado turístico:** productos con identidad territorial, experiencias gastronómicas y formatos diferenciados.

Mercados de expansión



- **Mercado nacional:** productos de nicho o estacionales capaces de sostener los costos logísticos.



- **Mercados internacionales:** oportunidades específicas, sujetas a volumen, continuidad, calidad y cumplimiento.



La exportación es una alternativa, no necesariamente el primer paso.



Un destino extraordinario
que genera oportunidades reales



Turismo y productos locales:
una combinación que fortalece a Magallanes

Valorar lo nuestro es construir
un futuro mejor para todos.



Fortalezas y limitaciones de Magallanes

Una estrategia comercial sólida debe transformar los atributos territoriales en una propuesta de valor viable.



Fortalezas



- Identidad territorial y origen austral.



- Valor de la producción local y cercanía con el consumidor regional.



- Demanda turística y oportunidades en el sector HORECA.



- Posibilidad de diferenciar productos por calidad, historia y territorio.



Desafíos



- Volumen y continuidad del suministro.



- Costos de energía, transporte y cadena de frío.



- Infraestructura de almacenamiento, procesamiento y distribución.



- Coordinación comercial entre productores y otros actores de la cadena.



La exportación es una alternativa, no necesariamente el primer paso.



Un destino extraordinario
que genera oportunidades reales



Turismo y productos locales:
una combinación que fortalece a Magallanes

Valorar lo nuestro es construir
un futuro mejor para todos.



Cómo ver

cómo se puede empezar a producir y vender productos locales



Visitar supermercados y mercados locales



Objetivos:



Observar los productos disponibles en el mercado.



Analizar los envases y embalajes utilizados.



Identificar las tendencias de consumo y comercialización.



Conocer los precios y la presentación de los productos.



Detectar oportunidades de mercado.



Además:



Reunirse con potenciales clientes y compradores.

Escuchar sus **necesidades**, conocer sus **criterios de compra** y establecer relaciones comerciales duraderas.



ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



APOYA
LO LOCAL



Conocer el mercado para tomar mejores decisiones.



Entender al consumidor para ofrecer lo que realmente valora.



Productos locales con identidad y calidad.



Alianzas que generan oportunidades y crecimiento.



Producción sostenible para un futuro mejor.

Sitio web y redes sociales

Una sólida presencia digital es fundamental para **promocionar productos, generar confianza y encontrar nuevos clientes internacionales.**

ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



Sitio web corporativo



Presenta la empresa, sus valores, productos y servicios al **mercado global** las 24 horas del día.



Facebook



Comparte novedades, promociones, historias y conecta con una **comunidad** interesada en productos de calidad.



Instagram



Muestra productos de forma visual y atractiva, inspira, genera interacción y fortalece la **imagen de marca**.



LinkedIn



Conecta con empresas, compradores e instituciones. Abre puertas a **nuevas oportunidades** de negocio.



Estas herramientas permiten mostrar la empresa, presentar productos, compartir novedades, interactuar con clientes potenciales y **fortalecer la imagen de marca** en los mercados internacionales.



Mayor visibilidad y alcance global



Genera confianza y credibilidad



Promueve productos y novedades



Conecta con clientes y socios estratégicos



Fortalece la marca y la competitividad

La calidad y la seguridad alimentaria

como máxima prioridad

Para acceder y mantenerse en el mercado es fundamental garantizar altos estándares de **calidad y seguridad alimentaria**.

ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



La confianza del consumidor empieza con la calidad.



1 Normas de calidad y estándares de comercialización.

Cumplir con los estándares de calidad exigidos por el mercado garantiza la aceptación, la competitividad y la satisfacción del cliente.



2 Legislación y requisitos en materia de seguridad alimentaria.

Es fundamental cumplir con la normativa nacional e internacional para garantizar la inocuidad de los alimentos y proteger la salud de los consumidores.



3 Los compradores suelen tener requisitos específicos adicionales a los exigidos por la normativa.

Conocer y cumplir estos requisitos es clave para establecer relaciones comerciales duraderas y acceder a nuevos mercados.



Nuestro objetivo:
alimentos seguros,
de alta calidad y
confiables.



Buenas prácticas
agrícolas y de
manipulación



Controles y
verificaciones
rigurosas



Certificaciones
reconocidas
internacionalmente



Cumplimiento de
normas nacionales
e internacionales



Alimentos seguros,
de calidad y
competitivos



Clientes satisfechos
y relaciones
comerciales sólidas



Protege la salud
del consumidor



Abre las puertas
a nuevos mercados



Genera confianza
y fidelidad



Mejora la reputación
e imagen de marca



Promueve la sostenibilidad
y el desarrollo responsable

Campañas de co-marketing y alianzas estratégicas

Establecer **alianzas** con empresas que operan en el mismo mercado o en **sectores complementarios** es una práctica común en el mundo empresarial.

ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



Juntos
llegamos más lejos,
juntos crecemos
mejor.



Estas colaboraciones permiten:



**Ampliar la
visibilidad
de la marca.**

Alcanzar nuevas audiencias
y aumentar el reconocimiento
de la marca.



**Compartir
recursos y costos
de promoción.**

Optimizar inversiones y obtener
mejores resultados en conjunto.



**Acceder a nuevos
clientes y
mercados.**

Aprovechar las redes y canales
de distribución de los socios
estratégicos.



**Desarrollar
acciones
comerciales
conjuntas.**

Crear campañas, eventos
y proyectos en colaboración
para generar mayor impacto.



**Fortalecer
la credibilidad y
la reputación
empresarial.**

La unión de marcas confiables
genera mayor confianza
en el mercado.



Las alianzas estratégicas bien gestionadas pueden generar **beneficios mutuos** y contribuir al **crecimiento sostenible** de las empresas participantes.



Unir fortalezas
para alcanzar
objetivos comunes.



Sinergia que
genera valor
para todos.



Relaciones sólidas
para un crecimiento
sostenible.



Más oportunidades,
más mercados,
más futuro.



Alianzas que
impulsan el éxito
empresarial.

Los productos locales aumentan el valor económico del turismo

Incrementar la presencia de los productos locales en **restaurantes, hoteles, comercios** y puntos de venta frecuentados por los turistas.

ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



Estas acciones permiten que una mayor parte del **gasto turístico** permanezca en la economía local, generando empleo, fortaleciendo las empresas del territorio y aumentando el **valor agregado** de la producción regional.



El turismo gastronómico y enológico es uno de los segmentos con mayor capacidad de gasto

Según la **OCDE** y otras organizaciones internacionales, los visitantes muestran un interés cada vez mayor por vivir experiencias auténticas relacionadas con la gastronomía y la producción local.

Entre las actividades más demandadas destacan:



Visitar explotaciones agrícolas y agroalimentarias.



Conocer directamente a los productores.



Comprar productos locales en el lugar de producción.



Participar en degustaciones y experiencias gastronómicas.



Descubrir la cultura y las tradiciones del territorio.



Enriquece la experiencia del visitante
Ofrece vivencias auténticas e inolvidables vinculadas al territorio.



Prolonga la estancia media
Los turistas permanecen más tiempo cuando encuentran experiencias únicas.



Incrementa el gasto por turista
Más consumo en alimentos, productos locales y actividades relacionadas.



Genera mayor valor agregado para la economía local
Más ingresos, más empleo y más desarrollo para la comunidad.



Fortalece el vínculo entre el consumidor y el territorio
Favorece la fidelización y el reconocimiento de los productos regionales incluso después del viaje.



Más productos locales en los destinos turísticos, más desarrollo local.



Apoyo a nuestros productores, impulso a nuestras empresas, orgullo por nuestra tierra.



Turismo responsable, consumo consciente, futuro sostenible.



Un territorio que se promueve, se degusta y se recuerda.



Lo mejor de la región para quienes nos visitan y para quienes vivimos aquí.

Estrategia para involucrar a hoteles, restaurantes y comercios en la promoción y venta de productos agroalimentarios locales

El éxito de una marca territorial depende no solo de la calidad de los productos, sino también de la capacidad de involucrar a todos los **actores del territorio**.

Los hoteles, restaurantes, cafeterías, tiendas de recuerdos, supermercados y comercios especializados representan el **principal punto de contacto** entre los visitantes y los productos locales. Por ello, es fundamental desarrollar una estrategia que los convierta en verdaderos **embajadores de la producción regional**.



Acciones clave para involucrar a hoteles, restaurantes y comercios



Alianzas estratégicas

Establecer acuerdos de colaboración con el sector turístico y comercial para priorizar el uso y la venta de productos locales.



Formación y capacitación

Ofrecer información sobre los productos locales, sus orígenes, atributos y formas de uso para que puedan recomendarlos con confianza.



Material promocional y señalética

Proporcionar materiales informativos, menús, etiquetas y señalética que destaquen el origen local de los productos.



Facilitar el acceso a los productos

Crear canales de suministro ágiles y confiables para que los negocios locales puedan ofrecer productos frescos y de calidad todo el año.



Promoción conjunta

Desarrollar campañas conjuntas que incluyan rutas gastronómicas, eventos, degustaciones y experiencias vinculadas al territorio.



Reconocimiento

Distinguir a los negocios que promueven productos locales mediante sellos, certificados o menciones en plataformas oficiales.



Beneficios para todos



Más valor para el turista: experiencias auténticas y memorables.



Más ingresos y competitividad para las empresas locales.



Fortalecimiento de la identidad y la cultura del territorio.



Desarrollo económico sostenible y generación de empleo local.



Fidelización de los visitantes y promoción positiva del destino.



Cuando cada negocio se convierte en **embajador de lo local**, el territorio crece, sus productos se valoran más y el turismo deja una **huella positiva y duradera**.



Involucrar a todos los actores del territorio para crecer juntos.



Los productos locales son nuestra mejor tarjeta de presentación.



Calidad, autenticidad y cercanía que generan confianza.



Una estrategia conjunta para un destino más atractivo y competitivo.



Turismo que deja valor, oportunidades y futuro para nuestra región.

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES

RoboQbo



<https://www.youtube.com/watch?v=mSQveIODuWU>

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES

En un proyecto de desarrollo rural, una tecnología como **RoboQbo** resulta especialmente interesante porque permite a los pequeños productores y a las cooperativas transformar sus materias primas en productos con mayor valor agregado, incrementando sus ingresos y reduciendo las pérdidas y el desperdicio de alimentos, souvenirs gastronómicos de larga vida útil identificados con la **Marca Territorial Magallanes**.

Beneficios clave

-  Mayor valor agregado para la producción local
-  Reducción de pérdidas y desperdicio de alimentos
-  Nuevos productos de larga vida útil
-  Más ingresos para pequeños productores y cooperativas
-  Fortalecimiento de la economía local

ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



Por ejemplo, lechugas, pequeños frutos u hortalizas que no cumplen los estándares para su comercialización en fresco pueden transformarse en cremas, salsas, mermeladas, purés o conservas de alta calidad, comercializables durante todo el año.

ROBOQBO: TECNOLOGÍA COMPACTA PARA LA TRANSFORMACIÓN ALIMENTARIA



-  Tecnología compacta, modular y fácil de usar.
-  Procesos automáticos y repetibles con altos estándares de calidad.
-  Ideal para pequeñas y medianas producciones.
-  Fácil limpieza y mantenimiento.
-  Versatilidad para múltiples recetas y productos.

DEL CAMPO AL PRODUCTO CON MAYOR VALOR AGREGADO

1 Selección y preparación de las materias primas



2 Transformación con RoboQbo: lavado, corte, cocción, mezcla y envasado



3 Envasado al vacío o pasteurización para larga vida útil



4 Producto listo para comercializar todo el año



Más valor, menos desperdicio, más oportunidades para el territorio.

EJEMPLOS DE PRODUCTOS CON MAYOR VALOR AGREGADO



Cremas de hortalizas



Salsas y pestos



Mermeladas



Puré de frutas



Conservas vegetales



Sopas y caldos deshidratados



Productos locales con identidad, calidad y larga vida útil.



De esta forma, se mejora la rentabilidad de las explotaciones agrícolas, se diversifica la oferta de productos regionales y se fortalece la economía local mediante una producción más sostenible y eficiente.



Aprovechamiento de recursos locales



Generación de empleo y desarrollo rural



Productos identificados con la Marca Territorial Magallanes



Producción sostenible y responsable



Un territorio que transforma sus recursos en bienestar y oportunidades



PRODUCTO DE LA
REGIÓN DE
MAGALLANES
Y DE LA ANTÁRTICA CHILENA

— PRODUCIMOS CON RESPETO, —
CUIDAMOS EL FUTURO

Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

Innovación y valor agregado para nuestros productos locales



Entre las aplicaciones más interesantes se encuentran:



Mermeladas de
pequeños frutos
patagónicos.



Salsas a base de
frutos del bosque
para acompañar el
cordero patagónico.



Cremas y purés
elaborados con
hortalizas producidas
en invernadero.



Jugos y néctares
de frutas locales.



Mieles saborizadas
y cremas de miel.



Conservas
vegetales.



Patés de salmón
y de otros productos
pesqueros de la región.



Cremas untables
elaboradas con
frutos del bosque.



Productos gastronómicos
listos para consumir
destinados al
mercado turístico.

- Elaborados con materias primas locales y sostenibles.
- Identidad patagónica que agrega valor y autenticidad.
- Apoyo a productores locales y economía regional.
- Calidad garantizada desde la Patagonia al mundo.
- Productos que cuentan historias y conectan con los visitantes.



SABORES DE MAGALLANES,
EXPERIENCIAS QUE PERDURAN



TECNOLOGÍAS DISPONIBLES

Deshidratadores



<https://www.youtube.com/watch?v=5APz7W6GjOU>

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES

Los deshidratadores permiten conservar los alimentos eliminando gran parte de su contenido de agua, **prolongando significativamente su vida útil** sin perder sus características nutricionales y sensoriales. Para la Región de Magallanes, esta tecnología representa una excelente oportunidad para transformar materias primas locales en productos con **mayor valor agregado**, fáciles de transportar y atractivos para el mercado turístico.



ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE

VENTAJAS DE LA DESHIDRATACIÓN



Mayor vida útil

Prolonga la conservación de los alimentos sin necesidad de refrigeración.



Conserva nutrientes y sabor

Mantiene las propiedades nutricionales, el aroma, el color y el sabor natural.



Ligero y fácil de transportar

Reduce el peso y el volumen, ideal para el comercio local y turístico.



Valor agregado

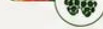
Permite transformar materias primas locales en productos innovadores y de alta calidad.



Producción sostenible

Aprovecha excedentes, reduce pérdidas y desperdicio de alimentos.

APLICACIONES PARA PRODUCTOS LOCALES



Frutos del bosque deshidratados



Manzanas deshidratadas



Hortalizas deshidratadas



Hierbas aromáticas



Pescados y mariscos deshidratados



Carne y charqui premium



Infusiones y mezclas naturales



Snacks saludables y energéticos



IDEAL PARA:



Pequeños productores y cooperativas



Emprendimientos locales y familiares



Souvenirs gastronómicos de larga vida útil



Mercado turístico y gourmet



En un territorio como Magallanes, donde la producción agrícola es limitada y las distancias logísticas son importantes, la deshidratación constituye una **tecnología estratégica** para incrementar el **valor agregado de la producción local** y fortalecer la **identidad agroalimentaria** de la región.



Aprovechamos lo que nuestra tierra produce.



Transformamos recursos naturales en oportunidades reales.



Impulsamos el desarrollo local y el bienestar de nuestras comunidades.



Conectamos Magallanes con el mundo a través de productos únicos.



Tradición, innovación y sostenibilidad para un futuro mejor.

Productos para el turismo

Los alimentos deshidratados presentan importantes ventajas para el mercado turístico:



Son ligeros y fáciles de transportar.



Poseen una larga vida útil.



No requieren cadena de frío.



Pueden comercializarse como souvenirs gastronómicos.



Conservan la identidad y los sabores característicos de la Patagonia.



ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE



Presentados en envases atractivos e identificados, estos productos pueden venderse en hoteles, aeropuertos, centros de información turística, tiendas de recuerdos, supermercados y restaurantes.



HOTELES



AEROPUERTOS



CENTROS DE
INFORMACIÓN TURÍSTICA



TIENDAS DE
RECUERDOS



SUPERMERCADOS



RESTAURANTES



Sabores auténticos que cuentan historias.



Llevar lo mejor de cada lugar.



Turismo que impulsa la economía local.



Recuerdos que crean experiencias inolvidables.



Productos que respetan la naturaleza y a las personas.

Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

*Cómo aprovechar el turismo para
impulsar la venta de productos locales.*



Los productos locales deshidratados conservan sus nutrientes, sabor y aroma, y son ideales para ofrecer experiencias auténticas a los visitantes.



Son ligeros, fáciles de transportar y tienen larga vida útil, lo que los convierte en souvenirs gastronómicos perfectos.



Estos productos reflejan la identidad y los sabores únicos del territorio, conectando al turista con la naturaleza y la cultura local.



**PRESENTADOS EN ENVASES
ATRÁCTIVOS E IDENTIFICADOS,**
estos productos pueden venderse en:



Hoteles



Aeropuertos



Centros de información turística



Tiendas de recuerdos



Supermercados



Restaurantes



PRODUCTO DE LA
REGIÓN DE
MAGALLANES
Y DE LA ANTÁRTICA CHILENA

PRODUCIMOS CON RESPETO,
CUIDAMOS EL FUTURO



ALIMENTOS
FRESCOS,
FUTURO
SALUDABLE

ENTRE LOS PRODUCTOS QUE PODRÍAN ELABORARSE DESTACAN:



Frutos del bosque
deshidratados
(calafate, maqui,
frambuesas, frutillas, etc.)



Mezclas de frutos secos
y berries patagónicas
(snacks saludables).



Chips de manzana,
pera y otras frutas.



Chips de zanahoria,
betarraga, papa, kale y otras
hortalizas producidas en
invernadero.



Hierbas aromáticas
y medicinales
deshidratadas.



Hongos
deshidratados.



Tomates secos
conservados en aceite
de oliva.



Sopas y mezclas de
verduras deshidratadas.



Condimentos y mezclas
de especias elaboradas
con hierbas locales.



Flores comestibles
deshidratadas para
gastronomía.



Tés e infusiones a base
de plantas y frutos
patagónicos.



Impulsamos la economía local
y el desarrollo sostenible.



Apoyamos a productores
y emprendedores locales.



Ofrecemos productos
auténticos y de calidad.



Enriquecemos la experiencia
del visitante.



Conectamos a las personas
con la naturaleza y la cultura.

AZIENDA AGRÍCOLA DIDÁCTICA RIVALTA

— FORLÌ —



Fundada en **1700**, la actividad agrícola se ha transmitido de generación en generación hasta hoy.



Desde finales de los años '80, se ha convertido a la agricultura **biológica**.



La empresa abarca aproximadamente **10 hectáreas** cultivables, con frutales, hortalizas, cereales y cultivos extensivos.



Desde **1997** es también **granja educativa**, abierta a escuelas y grupos organizados, para descubrir de cerca el mundo agrícola y el significado de la producción biológica.



RECUPERACIÓN Y BIODIVERSIDAD

Se promueve la recuperación de antiguas variedades vegetales, algunas ya desaparecidas, para proteger la biodiversidad y preservar el patrimonio agrícola.



GRANJA EDUCATIVA

Desde 1997, la granja educativa acoge principalmente a escuelas y grupos organizados. Esta iniciativa contribuye a desarrollar la conciencia del consumidor y permite experimentar de primera mano qué significa la agricultura biológica.



PRODUCCIÓN BIOLÓGICA

Pionera en el sector, la empresa cultiva sus tierras con método rigurosamente biológico desde 1988, garantizando productos sanos y respetuosos con el medio ambiente.



SOSTENIBILIDAD

La empresa se autoproduce el 95% del abono mediante el estiércol de su propia granja y dispone de una instalación fotovoltaica para la producción de energía limpia.

AGRICULTURA BIOLÓGICA, EDUCACIÓN, BIODIVERSIDAD Y SOSTENIBILIDAD PARA UN FUTURO MEJOR

El futuro del sector agroindustrial no pertenece a quienes esperan los cambios, sino a **quienes los lideran** mediante la **innovación**, la **tecnología** y el **conocimiento**.

**El futuro no se espera,
se cultiva.**



Muchas gracias

Enrico Turoni



trturoni@gmail.com

