

Fecha: 21-11-2022  
 Medio: El Mercurio  
 Supl.: El Mercurio - Revista Del Campo  
 Tipo: Noticia general  
 Título: De Chile para el mundo: South365, la exportadora que quiere contribuir a transformar la industria de los frutos secos

Pág.: 12  
 Cm2: 561,3  
 VPE: \$ 7.372.678

Tiraje: 126.654  
 Lectoría: 320.543  
 Favorabilidad: ☐ No Definida



**SOUTH365**

• DRIED FRUITS & NUTS •

*De Chile para el mundo:*

# South365, la exportadora que quiere contribuir a transformar la industria de los frutos secos

En 2016, Rodrigo Lecaros y Joaquín Tagle se asociaron para formar South365. Desde entonces su objetivo ha sido uno: ofrecer los mejores frutos secos del sur del mundo, en 365 días de calidad, servicio y compromiso.

**R**odrigo Lecaros Monge (37) y Joaquín Tagle Edwards (43), actuales socios de South365, se conocieron en 2014. Rodrigo es ingeniero comercial de la Universidad Católica con un MBA de Babson College. Anteriormente había trabajado en finanzas y control de gestión en un importante grupo naviero y, a partir del año 2012, en la conformación y puesta en marcha de una exportadora de ciruela deshidratada.

"Fue un giro en 180 grados, pues cambié de área y de industria en poco tiempo y, desde entonces, he seguido en este rubro que tanto me apasiona y donde veo que aún hay mucho por hacer", comenta Lecaros, hoy gerente general en South365.

Fue en ese último trabajo, en aquella exportadora de ciruela deshidratada, donde conoció a Joaquín, quien, en ese entonces, era el gerente general de la compañía, donde alcanzaron a trabajar juntos un par de años.

Joaquín es ingeniero agrónomo de la Universidad Mayor. Anteriormente trabajó en fruta fresca; primero en una viña y, luego, por cinco años, estuvo involucrado en el desarrollo inicial de una reconocida exportadora de la Región de O'Higgins. En 2011 fue nombrado Agregado Agrícola de Chile en Washington DC, Estados Unidos, por tres años.

En 2016, Rodrigo y Joaquín deciden asociarse para formar South365, exportadora chilena de ciruelas deshidratadas, almendras y nueces.

"Vimos que había una oportunidad para contribuir a transformar la industria de frutos secos tomando como base la experiencia que teníamos en fruta fresca y deshidratada. Debíamos innovar en



(De izquierda a derecha) Los socios de South365, Joaquín Tagle y Rodrigo Lecaros.



Aseguramiento de calidad previo al despacho de nueces.



Revisión de almendros junto al productor Juan Ignacio Tocornal.

mejorar el nivel y velocidad de la información; en incorporar nuevas tecnologías; y en sistemas de gestión de calidad, inocuidad y trazabilidad robustos. También queríamos preocuparnos más por los detalles, por la imagen y por el marketing. Por otro lado, sentíamos la necesidad de involucrar más a los productores con la realidad del mercado", comenta Joaquín, director agrícola de South365.

Habiendo trabajado juntos unos años antes, la buena relación profesional y de amistad se había forjado.

"Teníamos un perfil profesional distinto, pero nos complementábamos bastante bien. Joaquín llevaría la relación con productores y controlaría la producción, y yo estaría más enfocado en temas comerciales y financieros, y cada uno con sus respectivos equipos de apoyo. Y así nos hemos mantenido hasta el día de hoy", comenta Rodrigo.

Rodrigo y Joaquín no solo tenían metas similares, sino que compartían sueños y querían promover un trabajo responsable, ético y la cultura de hacer bien las cosas.

"Recuerdo que partimos el 2017, exportando 900.000 kilos de frutos secos y deshidratados. Las nueces y almendras provenían de campos familiares y las ciruelas deshidratadas de un amigo productor de Lolol, Facundo Lozano, quien, en base a la confianza, nos aportó su producción de esa temporada, y con quien seguimos trabajando juntos", recuerda Joaquín.

Hoy, gracias a la trayectoria de sus socios, de los productores que han depositado su confianza en ellos, y de su equipo humano, South365 es un referente en la industria, creciendo en

Fecha: 21-11-2022  
 Medio: El Mercurio  
 Supl.: El Mercurio - Revista Del Campo  
 Tipo: Noticia general  
 Título: De Chile para el mundo: South365, la exportadora que quiere contribuir a transformar la industria de los frutos secos

Pág.: 13  
 Cm2: 597,3  
 VPE: \$ 7.846.073

Tiraje: 126.654  
 Lectoría: 320.543  
 Favorabilidad: ☐ No Definida



Equipo comercial en feria SIAL París 2022.



Día de campo con productores de ciruela europea.

ventas al 43% anual desde 2017. Para 2023, la firma espera comercializar un volumen cercano a los 6.000.000 de kilos, con ventas proyectadas de US \$22.000.000, es decir, once veces las ventas de 2017.

La empresa es miembro del International Nuts & Dried Fruits Council (INC), asociación con sede en España que reúne a los principales actores del rubro de los frutos secos, y exporta a más de 40 países en los cinco continentes, teniendo una cartera de clientes diversificada y segura.

"Entendiendo los beneficios de exportar a varios países, especialmente en años complicados como los que estamos viviendo, queremos potenciar nuestros esfuerzos comerciales trabajando conjuntamente con el SAG, ProChile, agregadurías agrícolas, y potenciales importadores, en la diversificación y apertura de nuevos mercados. Un ejemplo es Indonesia, un país de más de 270 millones de habitantes, y al cual Chile aún no exporta sus frutos secos debido a regulaciones fitosanitarias", comenta Joaquín.

#### CALIDAD, SERVICIO Y COMPROMISO

"La empresa tiene como estructura tres pilares o actores fundamentales: nuestros productores, nuestro equipo humano y nuestros clientes, todos igualmente importantes, y a su vez, hay tres conceptos claves que deben emanar desde nuestro equipo humano hacia productores y clientes, que son la



Control, inocuidad y trazabilidad en el procesamiento.



Cosecha mecanizada de ciruelas en la zona de Lolol.

calidad, el servicio, y el compromiso", comenta Rodrigo.

La empresa cuenta con 55 productores que aportan su fruta en consignación, es decir, en un modelo de trabajo conjunto en el cual el productor confía su fruta a la exportadora, y esta, en base a su experiencia comercial, se responsabiliza y compromete a posicionar y rentabilizar lo mejor posible cada kilo consignado, lo que demuestra la profunda y abierta relación productor/exportadora que ha permitido lograr el éxito mutuo en el mediano y largo plazo.

"Los productores no solo valoran nuestros competitivos retornos por temporada, los que se han podido comprobar en el largo plazo, sino

que también valoran el servicio que les aportamos durante el año, con apoyo técnico mediante reconocidos asesores, con invitaciones a días de campo para compartir información técnica y de mercado, y con puertas abiertas en lo productivo y lo comercial. La cosecha y el secado de la fruta es un momento crucial en el que los productores se juegan el trabajo de todo un año en pocos días. Es ahí cuando disponemos de todo nuestro esfuerzo y dedicación para apoyarlos con un servicio excepcional de logística, control de calidad, y secado", comenta Joaquín.

Y es que el propósito de la marca South365 es ofrecer los mejores frutos secos del sur del mundo, en

365 días de calidad, servicio y compromiso.

#### PRÓXIMOS DESAFÍOS

En los próximos tres años, el énfasis y la estrategia de la empresa estarán en el desarrollo de nuevos productos con valor agregado, no solo en el producto con calidad exportable, sino que también en el aprovechamiento de subproductos o descartes no exportables para, con esto, favorecer el cuidado del medio ambiente y, de paso, intentar mejorar el retorno a productores. Es así como South365 está trabajando en conjunto con la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica para encontrar un uso alternativo a

los descartes y desechos de nueces, almendras, y ciruelas.

Adicionalmente, en el mediano plazo, la empresa continuará incorporando nuevas certificaciones de manera seguir fortaleciendo la relación con sus clientes de forma sostenible y así poder seguir traspasándoles el valor que se genera en el campo y en los procesos.

"Nos caracterizamos por relaciones de largo plazo, en donde prima la confianza y la comunicación. Eso queda demostrado en la relación que tenemos con nuestros productores y clientes, y es lo que queremos seguir preservando en el tiempo como parte esencial de nuestra visión de negocio", añade Rodrigo.

En cuanto a nuevos desarrollos tecnológicos, la compañía ha detectado que existen varias agrícolas que por distintas razones no cuentan con toda la información de sus cosechas y resultados de procesos al día.

"Entendemos que el productor valora enormemente contar con información fidedigna y clara para conocer los resultados de las decisiones que tomó durante la temporada anterior, y así tomar mejores decisiones para los siguientes ciclos productivos. Uno de nuestros desafíos inmediatos más importantes es la implementación de un sistema de reportería personalizado que les entregue a los productores datos históricos, confiables, en línea y en un formato amigable. Este sistema se encuentra en su etapa final de desarrollo y comenzará a funcionar a partir de la cosecha 2023", puntualiza Joaquín.