



REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010



VALLE ^{del}
MAIPO
Chilean Fruit



INDICE

<input type="checkbox"/>	CARTA DEL PRESIDENTE	2
<input checked="" type="checkbox"/>	ANTECEDENTES GENERALES	5
<input checked="" type="checkbox"/>	DIMENSIÓN ECONÓMICA	33
<input checked="" type="checkbox"/>	DIMENSIÓN SOCIAL	45
	Prácticas Laborales	47
	Derechos Humanos	57
	Sociedad	60
	Producto	64
<input checked="" type="checkbox"/>	DIMENSIÓN MEDIOAMBIENTAL	77
<input type="checkbox"/>	TABLA GRI	91
<input type="checkbox"/>	CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN	

CARTA DEL PRESIDENTE



Estimados amigos,

En 2006, cuando empezamos a dar nuestros primeros pasos como empresa independiente, nunca pensamos que haríamos tantas cosas en forma tan rápida.

Nuestra primera exportación, la compra de nuestra primera máquina calibradora electrónica de cerezas parecen estar tan lejos en el tiempo, pero después nos damos cuenta que ello se debe a lo mucho que hemos logrado en tan poco tiempo.

Han sido cinco años intensos, en los que hemos debido negociar no solo con nuestros recibidores sino que también entre nosotros mismos.

Crecer manteniendo la calidad y la prolijidad en los procedimientos nunca es fácil, menos cuando se trata de pequeñas empresas familiares que siempre hemos hecho las cosas cada cual a su manera.

Haber participado individualmente en el proyecto “Adopción de Responsabilidad Social Empresarial en Pymes” fue una buena decisión, nos dio una visión de conjunto que no habríamos logrado sin ese paso extraordinario que fue revisar por dentro a cada una de nuestras empresas, con sus fortalezas y sus debilidades, en lo económico, en lo social y en lo medioambiental.

El 2010 fue un año inquieto.

La naturaleza se manifestó con el peor terremoto del que tengamos memoria a lo que se sumó una larga sequía. Mientras que los mercados internacionales se estremecieron, llegando el valor del dólar norteamericano, la divisa en que hacemos nuestras transacciones, a los más bajos niveles de muchas décadas.

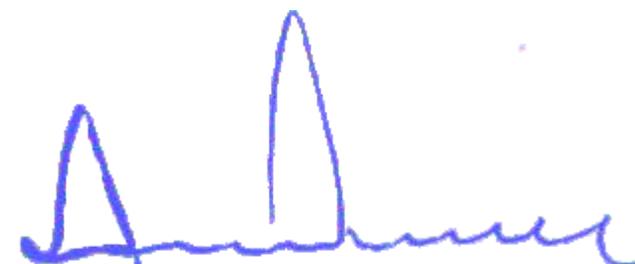
A pesar de todo ello Valle del Maipo Chilean Fruits S.A. ha seguido creciendo y consolidándose. Los recibidores han mantenido su confianza en nuestros productos, hemos logrado ampliar los mercados de destino, hemos aumentado las inversiones y nos preparamos para seguir creciendo en 2011.

Ese camino no lo hemos hecho solos. Para ello hemos contado con un magnífico equipo de trabajo. Queremos agradecerles su dedicación, esfuerzo, profesionalismo, entrega y confianza en que a todos nos espera un mejor futuro.

Nuestra ambición no es ser los más grandes, ni ser los más reconocidos. Ni siquiera los mejores. Queremos ser proveedores confiables, compradores responsables, empleadores justos y afectuosos, contribuyentes honestos y participes de la comunidad en que vivimos y trabajamos.

Cada día tiene su propio afán y el de hoy es poner una vez más nuestro quehacer al escrutinio de ustedes, que son quienes nos conocen, nos juzgan y nos valoran.

Así que para finalizar, les quiero pedir sinceramente que nos den a conocer sus opiniones. Que nos llamen la atención por lo que hemos hecho mal y que nos digan en que podemos mejorar.



Mauricio Wolde Canto
Presidente
Valle del Maipo Chilean Fruits S.A.



VALLE *del*
MAIPO
Chilean Fruit

ANTECEDENTES GENERALES



Somos una empresa exportadora de fruta fresca y deshidratada, formada en 2006, bajo el alero directo de la Responsabilidad Social.

Dos años antes, cuatro empresas frutícolas de carácter familiar ubicadas en la Provincia del Maipo, Chile: Abufrut Ltda., Agrícola Santa Laura del Alto S.A. y Olmedo Hnos. Ltda., Agrícola Maitahue Ltda., y Agrícola La Masía S.A se habían incorporado al proyecto “Adopción de Responsabilidad Social Empresarial en Pymes”, el primero de su tipo en Chile, financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN-BID) y la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, el que contaba con la Asociación de Exportadores de Chile (ASOEX) como socio estratégico.

Ese proyecto - ATN ME 8529 CH (FOMIN-BID) – pretendía incorporar la gestión socialmente responsable en la estrategia de negocios de pequeñas y medianas empresas de distintos sectores productivos y de servicios: manufactureros, vitivinícolas, metal-mecánicos, comerciantes y agrícolas.

En los talleres y mesas de trabajo destinadas al área frutícola de exportación coincidimos los propietarios y los gerentes generales de estas empresas familiares, que teníamos 20 o más años de experiencia en el rubro y que en ese momento estábamos enfrentadas a una difícil coyuntura económica en que nuestro principal insumo, los salarios del personal, estaba indexado a una moneda fuertemente valorizada (el peso chileno), mientras que nuestros principales ingresos provenían de una moneda fuertemente desvalorizada como era el dólar norteamericano.

Ante ese difícil panorama, estas empresas que tenían sistemas de gestión de excelencia y valores fuertemente arraigados, resolvieron buscar su supervivencia uniéndose en una tarea destinada a diferenciarles en los mercados a los que tenían acceso.

Para ello, a través de un Proyecto de Fomento cofinanciado por CORFO y ASOEX, constituimos legalmente una empresa exportadora, a la que llamamos Valle del Maipo Chilean Fruit S.A.

Desde nuestro primer año de funcionamiento comenzamos a publicar un Reporte de Sostenibilidad de manera agregada, dando cuenta de nuestro desempeño, y del de las empresas socias, en los ámbitos económico-financiero, social y medioambiental de acuerdo a la metodología G3 de Global Reporting Initiative (GRI).



Ese reporte se convirtió en el primero de su tipo, a nivel mundial, de acuerdo a lo informado por GRI.

En esta ocasión, les presentamos nuestro quinto Reporte de Sostenibilidad consecutivo, correspondiente a la gestión del año 2010, lo que permite una completa trazabilidad de nuestra gestión, tanto en lo económico como en lo social y lo medio-ambiental.

MENSAJE DEL GERENTE GENERAL

Para empresas chicas como la nuestra, el camino que tenemos para crecer, es lograr diferenciarnos de las empresas que manejan grandes volúmenes, mediante un fuerte compromiso con la calidad del producto y la buena gestión. Hoy los clientes reconocen y pagan la calidad.

En el caso nuestro, como Valle del Maipo, lo fundamental es haber partido con cuatro productores, manejando pocas variedades y un volumen muy pequeño de fruta, y destinado a pocos mercados. Eso nos permitió tener todas las variables acotadas e ir evolucionando con todas ellas en paralelo

Hoy, aparte de los socios, hay productores que se han interesado por nuestro modelo de gestión y que comparten nuestros principios y valores, lo que nos ha obligado a ampliar tanto el número de recibidores así como a acceder a distintos mercados.

Smart compite directamente en precio, calidad, formato y presentación con los productos norteamericanos que lideran el mercado chino.

No me gustaría que suene presuntuoso, pero creo que este crecimiento se debe fundamentalmente a hacer las cosas bien en todas las áreas: lo que tiene que ver con la producción de la fruta, el manejo de embalaje, el nivel de compromiso de la gente que ejecuta las distintas funciones, lo que se traduce en un producto que logra diferenciarse del resto y ser preferido por los mejores recibidores.

En el caso de los deshidratados, en que nuestra competencia es de empresas que tienen un tamaño cien veces más grande, logramos estar cuatro días con un stand en la feria en Hong Kong, ofreciendo un productito retail.

Como resultado de esa feria firmamos un contrato de exclusividad con una cadena de supermercados de Hong Kong y, si Dios quiere, en septiembre de 2011 estaremos entrando con nuestros productos Smart, que es nuestra línea de deshidratados fraccionados para venta retail.

Smart compite directamente en precio, calidad, formato y presentación con los productos norteamericanos que lideran el mercado chino.

Aldo Anselmo
Gerente General, Valle del Maipo
Chilean Fruit S.A.

Para eso no sólo hicimos una inversión importante en dinero, sino también en tiempo y en creatividad.

El desarrollo de la idea, el atreverse a pasar de ser un vendedor de productos a granel a un producto que se pone en el mesón del supermercado, directo al consumidor es un desarrollo global.

Para nosotros será un crecimiento súper importante y que nos tiene muy contentos.

Este año ha sido interesante para nosotros. Ha habido un reacomodo en todo sentido.

Se incorporaron dos nuevos socios y hay otras personas interesadas en asociarse, lo que parece ser una buena señal.

Lo entretenido de este tema es que se ha logrado mantener el compromiso y la apuesta de los socios por Valle del Maipo, porque en un momento cada uno podría haber vuelto a ser un productor individual, pero ahora tú les presentas un proyecto y de inmediato sientes el apoyo, el compromiso, el creer en el proyecto, y eso es fundamental.

Areverse a pasar de ser un vendedor de productos a granel a un producto que se pone en el mesón del supermercado, directo al consumidor es un desarrollo global

Por otra parte estamos trayendo una nueva máquina de cerezas, de cuatro vías, con una inversión cercana a los US\$ 700.000, que para nosotros es mucho dinero, pero que nos permite crecer tres o cuatro veces lo que hacemos actualmente en cerezas.

Finalmente, y porque es lo más importante, puede ser difícil creer que se puede tener trabajadores comprometidos más allá del nivel de sueldo que ganan, por eso nuestro crecimiento debe ir de la mano de su estabilidad laboral y crecimiento en su empleabilidad.

Hemos logrado ser un equipo pequeño pero súper cohesionado, fundamental para el funcionamiento de la empresa.



SOCIOS FUNDADORES

Nuestra historia es corta, pero en ella se recoge la larga y nutrida experiencia de nuestros fundadores: Agrícola Santa Laura del Alto S.A., creada por Ernesto Olmedo Oyarzo en 1975, quién partió con un terreno arrendado ubicado en Alto Jahuel, Buin, donde producía uvas y ciruelas frescas. Al año siguiente, en 1976, Miguel González Guzmán y Nicolás Tugas fundaron Agrícola La Masía S.A., que a las uvas y ciruelas agregaron las cerezas.

En 1977, Faisal Abu-Awad Hadwe inicia sus negocios bajo el nombre Abufrut Ltda. en el ex fundo La Paloma de Buin, en el que produce pasas de uva, ciruelas y cerezas. Y en 1985, Mauricio Wolde Canto y su esposa Elizabeth Anríquez Ebner fundan, en el sector de Huelquén, Agrícola Maitahue Ltda. con el objeto de producir cerezas, ciruelas y nueces de exportación.

Con el paso de los años todos ellos fueron incorporando nuevos negocios y es así como en 1996 Ernesto Olmedo junto a sus hijos José Ernesto y Pedro, ante la necesidad de complementar la producción con servicios agroindustriales crea Olmedo Hermanos Ltda., la que se dedica al procesamiento de ciruelas deshidratadas, con y sin carozo.

Actualmente tanto La Masía como Abufrut cuentan con packing climatizado y frigorífico, mientras que Maitahue dispone de un packing climatizado y una planta procesadora de nueces



PROCESO DE INCLUSIÓN

Para desarrollar adecuadamente nuestras actividades como exportadores de frutas hemos dado una alta prioridad al análisis de quienes son nuestras partes interesadas prioritarias y que espera de nosotros cada una de ellas.

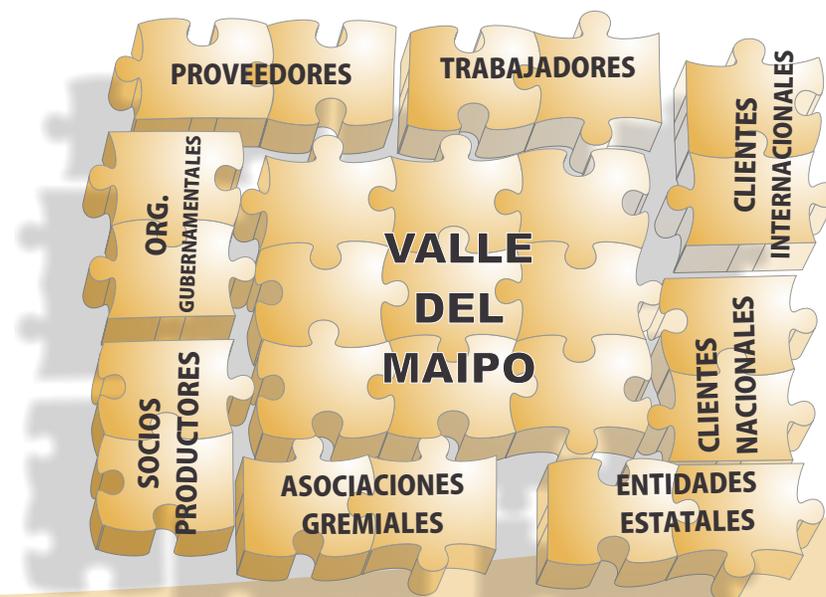
En nuestro proceso de análisis de 2010, en comparación al de 2009, debido al terremoto del 27F, hicimos algunos cambios en nuestras prioridades. Fue así como consideramos que nuestra principal parte interesada son nuestros trabajadores – tanto de Valle del Maipo como de las empresas socias, de planta y temporeros – ya que son uno de los pilares claves para lograr los objetivos estratégicos y operacionales. Afortunadamente ninguno de ellos sufrió desgracias fatales en su entorno familiar directo.

A continuación se encuentran nuestros clientes, tanto nacionales como internacionales.

En el caso de los clientes en el extranjero, debemos satisfacer sus necesidades y exigencias a través de la inocuidad de nuestros productos y el cumplimiento de las normas especiales de calidad y trazabilidad establecidas por cada uno de ellos, a lo que se agrega contar con buenos precios y oportunidad en la entrega.

Los clientes nacionales, esto es los 13 proveedores/productores cuyos predios están ubicados desde la Región Metropolitana hasta la Séptima Región

y que exportan su fruta a través nuestro, esperan que cumplamos con rigurosidad las normas de exportación, que tengamos una óptima comunicación para saber exactamente la trazabilidad de sus productos desde que salen de sus predios hasta que llegan al receptor, y que su producción les sea pagada a la mayor brevedad y en las mejores condiciones.



Luego se encuentran nuestros socios-productores, quienes se unieron para formarla y que han puesto los recursos económicos y profesionales necesarios para concretar este proyecto con el objetivo de ofrecer una amplia gama de productos y servicios de óptima calidad, satisfaciendo las exigencias de sofisticados mercados extranjeros y nacionales, logrando un incremento en las utilidades.

Las asociaciones gremiales y las entidades estatales, particularmente ASOEX y CORFO, son otra parte interesada prioritaria para Valle del Maipo puesto que sin su apoyo no habría sido posible plasmar, lo que en 2005 parecía una utopía, en lo que somos hoy.

Su apoyo nos ha permitido participar en giras comerciales y exposiciones internacionales, que han incidido directamente en nuestro desarrollo como empresa.

Nos han ayudado a conocer nuevos mercados a los que nos parecía imposible acceder y nos han ofrecido su conocimiento para facilitarnos el ingreso a ellos

Por su parte con nuestros proveedores, esto es quienes nos venden los materiales que están presentes en todo el ciclo del negocio, desde los fertilizantes hasta los embalajes, hemos logrado una amistad que va más allá de lo meramente mercantil.

Con ellos hemos descubierto como utilizar sus productos en forma más económica, racional y segura, y hemos avanzado en el desarrollo de soluciones eficientes de embalaje, por señalar algunos de los aspectos notables de esta excelente relación, en la que ambas partes hemos suscrito un acuerdo tácito de cumplir nuestros compromisos no sólo en las condiciones y los plazos previstos, sino que apoyándonos para seguir creciendo.

Finalmente, y no por ello menos importantes, las organizaciones gubernamentales, tanto legislativas como ejecutivas, revisten especial importancia ya que establecen los marcos legales y administrativos que inciden directamente en nuestro quehacer y en el de nuestras empresas.

PROCESO DE MATERIALIDAD

Para la elaboración de este quinto reporte de sostenibilidad, los socios fundadores y ejecutivos de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. realizamos una completa revisión de los indicadores informados en los cuatro reportes anteriores, determinando cuáles de ellos presentaban mayor relevancia para nuestras partes interesadas.

A ello sumamos un proceso formal de retroalimentación, cuyo objeto era saber si efectivamente nuestro pensamiento correspondía a las inquietudes de nuestras partes interesadas.

Este proceso estuvo a cargo de nuestros asesores externos, Octopus Consultores, quienes realizaron un proceso de retroalimentación acotado, mediante entrevistas semii estructuradas a autoridades, proveedores y trabajadores.

A continuación les entregamos los principales resultados, los que por cierto han sido tomados en cuenta para esta edición.

Proceso de Retroalimentación

La primera consulta fue sobre la opinión que les merecía el reporte, en una escala de 1 a 5, siendo 1 el valor más bajo y 5 el valor más alto.

La opinión consolidada de las partes interesadas prioritarias es que el reporte es ordenado (4,83) y claro (4,73);

que en él encontraron todo lo que buscaban (4,66); que es interesante (4,63) y que satisface sus expectativas (4,56); que la información es equilibrada (4,5) y confiable (4,4); y que tiene un adecuado nivel de profundidad (4,33) y que contiene aspectos relevantes (4,30).

En cuanto a los valores organizacionales consultados señalan que Valle del Maipo es una empresa honesta (4,83), transparente en su accionar (4,66), preocupada por sus colaboradores (4,66) y que, dentro de su tamaño, aporta al desarrollo del país (4,56).



En tanto que los aspectos que tienen más baja calificación, y por ende de los que hay que preocuparse más activamente, son la cercanía con las comunidad aledaña (3,9) y el respeto por el medioambiente (3,76).

De las opiniones espontáneas, se puede concluir que los siguientes aspectos presentan oportunidades de mejora: perfeccionar la información relativa a medioambiente, a comunidad y a estados financieros.

Adicionalmente, resolvimos mantener el formato digital, lo que nos permite editar una versión en castellano y otra, separada pero idéntica, en idioma inglés, de modo de facilitar la lectura a los recibidores, autoridades y clientes que no son hispano parlantes.



“Mi relación con la empresa es a partir de junio de 2008, cuando entré con este cargo a ASOEX.

Debo reconocer que al principio hubo algunos problemas asociados principalmente con la ejecución del proyecto PROFO, entendiendo que esta es una empresa que está siendo cofinanciada por Corfo a través del instrumento.

En esa época me reuní con el grupo de empresarios y me di cuenta de que estaba frente a un muy buen proyecto, a un muy buen grupo de gente y que esa falta de logros podía estar asociada a algunas descoordinaciones o falta de comunicación con el grupo de empresarios, entendiendo que ellos eran bastante buenos y efectivamente estaban haciendo lo que se les pedía que hicieran.

A partir de esa primera reunión las cosas se comenzaron a subsanar y hoy, en que han pasado tres años, la relación es excelente. Nosotros tenemos 12 proyectos y para mí, éste es el mejor. Han logrado conseguir lo que dijeron que iban a conseguir, nos damos cuenta de que lo que se planificó en algún minuto se ha logrado y se ha superado”.

Han logrado conseguir lo que dijeron que iban a conseguir, nos damos cuenta de que lo que se planificó en algún minuto se ha logrado y se ha superado



Luis González

Ingeniero Comercial, Director de programa de Fomento Región

“Estoy a cargo de cinco proyectos, todos del área agrícola: dos PROFO de exportación de fruta, uno de arándanos y Valle del Maipo (Fruta fresca, seca y Deshidratada), un PROFO de exportación de flores y dos PDP, uno de uva de mesa y otro de vinos. De todos ellos, Valle del Maipo es el que mejor ha logrado llegar a sus objetivos, llegando al último año con una empresa consolidada y grandes proyecciones de crecimiento.

En general nuestros proyectos van bien encaminados, esto pasa porque los empresarios que trabajan con nosotros

están comprometidos con sus empresas, quieren hacer bien las cosas y están conscientes de la necesidad de optimizar el uso de los fondos públicos. Diría que a nosotros nos ha funcionado bastante bien

Al principio nuestras relaciones no eran muy fluidas, y ahora Valle del Maipo es nuestro “caballito de batalla”.

Y al hablar de empresarios comprometidos, me refiero a que planean bien el conjunto de actividades que los van a llevar a cumplir sus objetivos, están decididos a usar bien los recursos otorgados y a gastar el dinero necesario sin malgastarlo porque se los otorga el estado, sino utilizándolo porque están construyendo una empresa.

Yo llegué un poco después que Luis a hacerme cargo de este proyecto. Es curioso pero al principio nuestras relaciones no eran muy fluidas, y ahora Valle del Maipo es nuestro “caballito de batalla” para todos los proyectos que queremos emprender.

En Corfo este proyecto está bien considerado: es uno de los proyectos exitosos de PROFO. Así que estoy súper contenta con el proyecto y con la ejecución de éste. Las metas se han cumplido y vamos a llegar al final de este último año con una empresa consolidada.

Nosotros, como operadores Corfo tenemos muchas exigencias y cada día nos piden más documentación de respaldo, lo que es traspasado a las empresas. Valle del Maipo siempre está dispuesto a cooperar, respondiendo rápidamente a nuestros requerimientos. Aldo tiene muy buena disponibilidad, él es una persona que llega muy bien a los empresarios al contar su experiencia y Carol es una persona súper cooperadora, muy responsable, así que son muy buenos colaboradores, tenemos una excelente comunicación. Siempre están con nosotros cuando y donde los necesitamos”.



Paola Álvarez.

Ingeniero Agrónomo, Ejecutiva de Fomento a cargo del proyecto **ASOEX**

MISIÓN

“Somos un conglomerado de empresas familiares dedicadas al cultivo y proceso de frutas para el mercado nacional e internacional, bajo excelentes estándares de calidad.

Nos caracterizamos por identificar los requerimientos de nuestros clientes, a fin de lograr su confianza, lealtad y fidelidad.

Un medio ambiente acogedor junto a un clima laboral estimulante, son regidos por los principios éticos que Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. entrega a sus trabajadores, proveedores y clientes.”

VISIÓN

“Valle del Maipo busca ser reconocida por su capacidad innovadora en la exportación de frutas frescas y deshidratadas, que pone énfasis en la certificación de sus productos y su personal.

Nuestros objetivos siguen siendo los mismos, debido a que el entorno de la empresa no ha cambiado, pero seguimos realizando mejoras continuamente para ir cumpliendo con cada uno de ellos.”

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Mejorar políticas globales y sistemas de gestión del área de responsabilidad social empresarial;
- Implementar un sistema formal de evaluación para enfrentar nuevos desafíos, crear compromisos y vínculos con la empresa;
- Establecer una gestión participativa, involucrando a los trabajadores en el quehacer de la empresa;
- Aumentar los programas de aseguramiento de calidad y certificaciones;
- Perfeccionar la infraestructura e implementar tecnología para la producción de frutas en la más alta calidad;
- Consolidar alianzas estratégicas con empresas del rubro y mejorar nuestras tácticas comerciales para las ventas directas en el extranjero.

CÓDIGO DE CONDUCTA

En Valle del Maipo estamos comprometidos, al igual que nuestros socios fundadores, en desarrollar nuestro negocio de una manera socialmente responsable, esto es tomando las medidas necesarias para evitar la ocurrencia de los impactos negativos como consecuencia de nuestras actividades y minimizar aquellas que pudiesen presentarse por alguna situación ajena a nuestra voluntad.

Cabe decir que este Código de Conducta, es un acuerdo tácito con nuestras partes interesadas prioritarias que abarca, entre otros temas, la obligación de cumplir los requisitos legales y la normativa aplicable a nuestras actividades y la necesidad de contribuir a la lucha contra la corrupción, evitando tanto cobros como pagos ilícitos para obtener ventajas personales o corporativas.

GOBIERNO CORPORATIVO

Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. es una sociedad anónima cerrada, compuesta por cuatro empresas que detentan la calidad de socios activos, cada una de las cuales posee el 25% de las acciones.

El Directorio, integrado por dos representantes de cada una de las empresas socias, se reúne semanalmente, ocasión en que intercambian información y toman las decisiones pertinentes a la exportadora.

Comités

La estructura operativa de Valle del Maipo, desde sus inicios, se basa en el trabajo de cada uno de los socios, conformando tres comités: Fruta Fresca; Frutos Secos y Deshidratados; y Administración y Finanzas, los cuales funcionan en forma independiente y van informando al resto de los socios en las reuniones ordinarias semanales sobre los avances que se presentan en los diferentes ámbitos de acción.

Comité de Fruta Fresca

Integrado por Aldo Anselmo Montequin y Marcelo Wolde Anríquez, el Comité de Fruta Fresca tiene por objetivo generar

nuevos negocios para la exportadora contactándose con recibidores extranjeros que han sido detectados en las giras empresariales, y afianzando las relaciones comerciales con los recibidores que ya existen.

Comité de Frutos Secos y deshidratados

Integrado por Pedro Olmedo Oyarzo y Marcelo Wolde Anríquez, el Comité de Frutos Secos y Deshidratados tiene por finalidad generar nuevos negocios en nichos de mercado que requieran productos de mayor valor agregado.

Comité de Administración y Finanzas

Finalmente, el Comité de Administración y Finanzas, integrado por Mauricio Wolde Canto y José Ernesto Olmedo Oyarzo, tiene por objeto revisar y supervisar el movimiento de ingresos y egresos de Valle del Maipo, así como los aspectos administrativos relacionados con la contratación y finiquito de trabajadores y todos los asuntos que requieran inversiones económicas.

Gira comercial a Asia

En el mes de septiembre de 2010, Marcelo Wolde Anríquez, Pedro Olmedo Oyarzo y Aldo Anselmo Montequín, integrantes de los Comités de Fruta Fresca y de Frutos Secos y Deshidratados, se unieron en Tailandia con la delegación chilena coordinada por Asoex, con el fin de participar en el Seminario Why Chile realizado en Bangkok, orientado a exponer ante empresarios tailandeses las ventajas y fortalezas de nuestro país como proveedor de fruta fresca al mercado asiático.

Posteriormente, Valle del Maipo participó activamente en la rueda de negocios con importadores y distribuidores de fruta fresca en Tailandia, oportunidad en que debimos intervenir en dos mesas paralelas debido al alto número de importadores interesados en cerezas frescas de Chile.



Marcelo Wolde, en la reunión con representantes de los Supermercados Metro en Tailandia

Tras la participación en el seminario, la mesa redonda y la visita al Mercado Mayorista de Tailandia, ubicado en las afueras de Bangkok, observamos que tanto los importadores como los recibidores tailandeses muestran un alto interés por la fruta fresca de nuestro país, particularmente de las cerezas, productos que a la fecha debían abastecerse a través de China, en pequeñas cantidades y a un costo mayor.

A pesar de las excelentes relaciones establecidas, este mercado no será viable sino hasta que exista un tratado de libre comercio entre Chile y Tailandia, que disminuya el alto costo de los impuestos de importación.



Aldo Anselmo, en reunión con representantes de Makro, cadena de 40 tiendas dedicadas a la venta de fruta fresca dentro de Tailandia.

China

Posteriormente, nos trasladamos a Guangzhou, China, donde nuestra primera actividad fue visitar Mercado Mayorista de la ciudad, en el que se transan grandes volúmenes de fruta.

Actualmente la fruta chilena que se exporta a Asia llega mayoritariamente a este mercado, donde están presentes los principales importadores y recibidores de China.

Posteriormente, con el objeto de aumentar nuestros recibidores para cerezas en la próxima temporada, participamos en una Rueda de Negocios en Guangzhou. En este ámbito, sostuvimos ocho reuniones con distintos importadores, desde grandes empresas hasta importadores particulares.

Los importadores chinos antes de cerrar cualquier negocio requieren establecer ciertas confianzas previas y una relación de amistad con las personas con las cuales van a establecer un acuerdo comercial.

Por ello, las principales dificultades se presentaron en el uso del idioma, ya que son pocos los importadores que manejan el inglés y si bien la mayoría se hace acompañar por un traductor, siempre queda la duda si lo que entendió el importador, o lo que nosotros entendimos, era lo que se quería plantear dentro del marco de estructuración de un nuevo negocio.



Rueda de negocios en Guangzhou, China.

Hong Kong

Posteriormente nos trasladamos a Hong Kong, donde participamos en la Feria Asia Fruit – Logística, oportunidad en que pudimos apreciar la carpeta de productos que se ofrecen hoy a China en este rubro y los distintos países proveedores de estos productos que están presentes en Asia.

Esta feria es una importante ventana para dar a conocer nuestros productos, ya que en ella están presentes todos los países que tienen como objetivo este mercado.

Chile participó con un pabellón muy atractivo y con instalaciones que nos permitían programar reuniones con posibles importadores para nuestra fruta. Fue así como hicimos contacto con distintos importadores y pudimos compartir la experiencia con otros exportadores chilenos en este mercado.



La delegación de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. en la Feria Asia Fruit – Logística, celebrada en Hong Kong

Shanghai

Para finalizar la gira por Asia, nos desplazamos hasta Shangai, donde visitamos el Pabellón de Chile en la Expo Shangai y donde también se realizó el Seminario Why Chile, oportunidad en la que se informó la decisión de las autoridades locales de levantar la cuarentena de la mosca de la fruta para la sexta y séptima región de nuestro país.

Luego visitamos distintos supermercados en Shanghái, con el objeto de conocer la gama de productos ofrecidos, entre ellos la fruta deshidratada, que está dentro de las áreas de negocio de Valle del Maipo y que tienen un espacio preferente en los supermercados chinos y cuentan con una variada disponibilidad de productos, envases y formatos para su venta.

En nuestro recorrido por los supermercados también pudimos observar los niveles de precios y las preferencias de los consumidores, tanto en fruta fresca, como en seca y deshidratada.



Valle del Maipo y representantes de JC Fruit.

DIRECTORES

Los directores de la empresa exportadora son los siguientes:

Por **Agrícola Santa Laura del Alto S.A. y Olmedo Hermanos**, es miembro del Directorio su Gerente General, Pedro Olmedo Oyarzo.

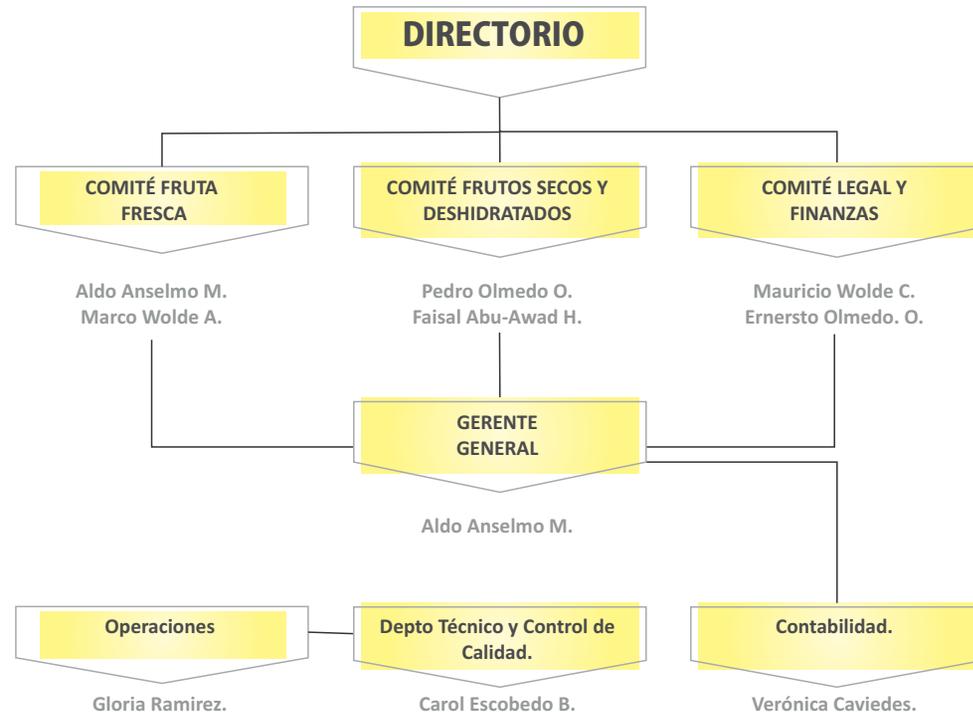
Por **Agrícola La Masía** integra el directorio su Gerente General, Juan Andrés González Tugas

Por **Agrícola Abufrut** participan su Gerente General, Faisal Abu-Awad Hadweh.

Por **Agrícola Maitahue** participan su Gerente General, Mauricio Wolde Canto.

ESTRUCTURA OPERATIVA

A contar de enero de 2010, la estructura operativa de Valle del Maipo es la siguiente:



En 2010, en Valle del Maipo aumentamos de tres a cinco trabajadores permanentes, los que encabezados por el Gerente General Aldo Anselmo Montequín, están encargados del área administrativa y operativa.

Descripción de cargos

En 2010 comenzamos el proceso de descripción de cargos, así como las funciones y requisitos necesarios para servir los mismos, el que fue afinado en 2011.

Este proceso, junto con ayudarnos a ordenar nuestra estructura, nos sirvió para cumplir el nuevo ordenamiento legal vigente en el país.

Directorio

Legalmente, el Directorio está constituido por un representante de cada una de las cuatro empresas, que conforman Valle del Maipo S.A. con el 25% de la propiedad accionaria.

Sus funciones están establecidas en el acta suscrita ante Notario Público con fecha cinco de enero de 2007. Entre sus facultades está la de designar presidente del directorio, representante legal de la empresa y gerente general de la misma.

Las sesiones de Directorio se verifican cada cuatro meses, el primer viernes hábil del mes que corresponda.

Gerente General

El Gerente General es el Profesional a cargo del desarrollo administrativo, financiero y comercial de la empresa.

Entre sus funciones está informar al Directorio lo relativo a relaciones comerciales y ventas, elaborar y proponer al Directorio el presupuesto anual de la empresa, las contrataciones, modificaciones de planta y despidos, y la adquisición o contratación de maquinaria, herramientas, insumos, equipos y otros que sean necesarios para la buena marcha de la empresa.

Asimismo, establece las relaciones nacionales e internacionales y mantiene relaciones empáticas con la comunidad aledaña y con las autoridades públicas y privadas. También le compete supervisar la gestión de los departamentos de Operaciones, Control de Calidad y Contabilidad.

Los requisitos para ser designado Gerente General de Valle del Maipo es contar con un título universitario y conocimientos avanzados comprobables en agro negocios; poseer un nivel avanzado de inglés, poseer un amplio manejo de personal, conocimiento de las leyes sociales vigentes en el país y dominio a nivel usuario de Office.

Departamento de Contabilidad

El departamento de Contabilidad está conformado por dos profesionales: el Contador y la Secretaria Contable.

El Contador debe dirigir y ejecutar la contabilidad de la empresa de tal forma que el Directorio y el gerente General cuenten en forma oportuna con información veraz y cuantificable.

A él compete diseñar y ejecutar el plan anual contable, elaborar el balance anual y los estados financieros, así como lleva las relaciones con el Servicio de Impuestos Internos (SII), pagar las remuneraciones y las leyes sociales: Impuestos, AFP, Isapres o FONASA, Mutua de Seguridad y Caja de compensación, así como emitir los pagos de las órdenes de compra gestionadas por las distintas áreas de la empresa.

Los requisitos para desempeñar este cargo son poseer el título universitario de Contador, estar registrado como tal ante el SII, poseer conocimientos avanzados demostrables de contabilidad aplicada al ámbito exportador y tener conocimientos avanzados de leyes sociales y de computación con experiencia en sistemas de contabilidad (GESTOR.ERP)

La Secretaria Contable asiste en sus labores al contador, lleva al día los documentos contables, verifica los correlativos de las facturas tanto pagadas como vencida y la nómina de pagos. Los requisitos para desempeñar el cargo son poseer título técnico de Secretaria, computación a nivel avanzado de office y usuario de GESTOR.ERP.



Equipo Valle del Maipo Gloria Ramirez, Luis San Juan, Gipsy Margas, Aldo Anselmo, Carol Escobedo.

Departamento de Operaciones

El departamento de Operaciones está conformado por el Coordinador de Operaciones y los asistentes temporales de operaciones.

El Coordinador de Operaciones, está a cargo de los embarques aéreos y marítimos; revisa la emisión de documentos de embarque, de exportación y de aduanas, así como organiza el transporte terrestre de acuerdo a la producción de la planta.

Asimismo, mantiene la comunicación con los clientes, participa en reuniones con proveedores de servicios de transporte; supervisa a los Asistentes Temporales de Operación y emite el cuadro de cobro de servicios a las empresas y productores.

Para desempeñarse como Coordinador de Operaciones se debe contar con el título de técnico agrícola o en comercio exterior; acreditar un nivel medio de uso del idioma Inglés, tener conocimientos avanzados de comercio exterior y de negocios internacionales, así como nociones básicas de información y manejo contable y nivel usuario de computación (Office).

Los asistentes temporales de operaciones tienen a su cargo ordenar los documentos de exportación, ayudar a elaborar los cuadros de costos de servicios y asistir al área de producción. Para desempeñarse como asistente de operaciones se debe ser egresado o estar cursando el último año de una carrera técnica afín al ámbito de la empresa.



Área Técnica y Control de Calidad

Esta es la única área que cuenta con dos departamentos: el técnico y el de control de calidad.

Si bien la coordinación de ambos departamentos actualmente está radicada en la misma persona, se estimó conveniente diferenciar tanto las funciones como los requisitos que poseen ambos cargos, de modo que cuando el crecimiento de la empresa lo requiera sea fácil diferenciar entre ambos departamentos.

El departamento técnico es dirigido por un Coordinador cuyas funciones incluyen revisar en terreno la producción de la fruta, coordinar las cosechas, el transporte entre los productores y la planta; supervisar los programas fitosanitarios de los productores de acuerdo a las normativas internacionales; y supervisar el cumplimiento de las certificaciones de los productores que exportan a través de Valle del Maipo.

Los requisitos para desempeñar este cargo son poseer un título universitario acorde a sus necesidades, un mínimo de tres años de experiencia y conocimientos técnicos en frutas de exportación y en post cosecha; finalmente, requiere un nivel medio de idioma inglés.

El departamento cuenta con un asistente técnico cuyas funciones son: coordinar las cosechas zonales, el transporte entre los productores zonales y la planta y revisar en terreno la producción de la fruta, así como ejecutar los programas fitosanitarios y controlar el cumplimiento de certificaciones de los productores zonales de acuerdo a las normativas internacionales.

Para desempeñarse en el cargo de asistente técnico se requiere contar con título de Técnico Agrícola, poseer experiencia anterior en producción de frutales de carozo, contar con disponibilidad de jornada flexible y tener conocimientos de las normas nacionales e internacionales tales como BPA, ISO900, ISO14000, NCH26000, HACCP, GlobalGap y USAGAP.

Por su parte el Coordinador del Departamento de Control de Calidad tiene entre otras funciones generar las órdenes de pedido para el proceso; emitir órdenes de compra y de abastecimiento de materiales para el proceso de envasado y exportación; supervisar los controles de calidad; verificar los procesos de pre frío, frío y despacho, que la fruta cumpla con los requisitos del exportador y del receptor y mantener una comunicación fluida y permanente con el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).



Los requisitos para desempeñar el cargo de Coordinador del Departamento de Control de Calidad son poseer un título universitario acorde al cargo, conocer y manejar las normas nacionales e internacionales aplicables al sector, estos es BPA, ISO900, ISO14000, NCH26000, HACCP, GlobalGap y USAGAP, contar con experiencia previa y tener conocimientos de idioma inglés.

De acuerdo a las necesidades del proceso, este Coordinador puede contar con asistentes temporales de Control de Calidad, cuyas funciones son revisar el cumplimiento de los requisitos de calidad de la fruta a ser exportada, elaborar planillas de Control de la fruta revisada, y verificar tanto la temperatura del proceso de pre frío y frío; y verificar que los productos químicos - cloro y calcio - utilizados en el proceso estén siendo aplicados correctamente.

Para ejercer el cargo de asistente temporal de control de calidad se exige ser egresado o estar cursando el último año de la carrera de Técnico Agrícola; contar con experiencia anterior en Control de Calidad; tener disponibilidad para prestar servicios en jornada flexible; y poseer nivel usuario en computación, especialmente manejo de planillas Excel.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Como Valle del Maipo, nuestro principal negocio es prestar servicios que facilitan la exportación de la fruta fresca, esencialmente la que proviene de nuestros productores.

En términos generales el cliente le encarga a Valle del Maipo realizar el proceso de embalaje, frío y despacho de sus frutas.

El proceso se inicia con la recepción de la fruta a granel y su ingreso a hidrocóoler, esto es una cámara de mantención para su reposo y luego ingresarla al packing. En éste se selecciona la fruta y mediante su paso por la máquina electrónica se establece su calibre por tamaño y color.

Con la fruta ya seleccionada, se procede a envasarla de acuerdo a los requerimientos del cliente, a etiquetarla en el idioma y con las características nutricionales y de otro tipo que exija el país a donde van a ser despachadas y luego se

llevan a palletizado, para proceder a su transporte en camiones frigoríficos hasta el puerto o aeropuerto desde el que serán exportadas.

También corresponde a Valle del Maipo realizar todos los trámites necesarios para la exportación como son la autorización sanitaria del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), el certificado de origen que emite la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), las guías de despacho que permiten al Servicio de Impuestos Internos (SII) garantizar el pago de los respectivos tributos y otros documentos tales como el Packing List que requiere el Servicio Nacional de Aduanas.

MERCADOS

Nuestro principal mercado de destino en 2010 fue la Unión Europea, seguida por Estados Unidos. En tercer lugar están los mercados asiáticos, seguidos por los africanos y, finalmente, los sudamericanos. Este tema se desglosa en la página 36 de este reporte.

En cuanto a recibidores, nuestras exportaciones de fruta, tanto fresca como deshidratada, han ido crecientemente ganando mercados: de un sólo recibidor en Estados Unidos en 2006, en 2010 hemos llegado a contar con siete recibidores: uno en Europa, dos en Estados Unidos, tres en Asia y uno en África.

Cabe hacer notar que el mercado asiático, tanto de frutas frescas como deshidratadas, se está abriendo paulatinamente, con el consiguiente aumento de volumen requerido, lo que nos permite anticipar un crecimiento a corto plazo, cosa que lo hace muy atractivo ya que cumplimos plenamente con los requisitos exigidos.

Es así como en 2009 enviamos 5.536 cajas a un recibidor de Hong Kong, mientras que en 2010, realizamos nueve embarques aéreos y cinco marítimos con un total de 22.044 cajas, a este mismo destino.

“Nuestra relación con Valle del Maipo comenzó hace seis años, con la importación de cerezas por vía aérea. Actualmente es nuestro principal productor de cerezas gracias a la excelente calidad, condición y tamaño de la fruta, que goza de buena duración en las tiendas.

Mi experiencia con ellos me demuestra que son un grupo de productores muy unidos, que trabajan asiduamente para el bienestar común y la prosperidad de la empresa.



Ellos se han juntado para lograr cuatro aspectos que para nosotros son fundamentales: centralizar operaciones para recoger, diseminar e implementar información agrícola que asegure la calidad del producto; ser propietarios y administradores de su propia instalación de empaque, con tecnología de punta que garantiza una mejor fruta y el debido tamaño en cada caja; y obtener un alto nivel de conocimiento del mercado global y de la importancia de mantener una presencia activa en el mismo.

Nuestras exigencias para la fruta chilena son obtener máxima calidad y sólida variedad cosechada temprano en la temporada para poder efectuar buenas entregas a supermercados en Estados Unidos; establecer programas semanales al inicio de cada temporada y, gracias a esta fluida comunicación,

Me atrevería a decir que nuestra relación a lo largo de este tiempo ha sido la de un matrimonio bien llevado

obtener envíos oportunos; y que acepten nuestra visita a los campos de cultivos y a las instalaciones de empaque una vez al año, en fecha elegida por nosotros.

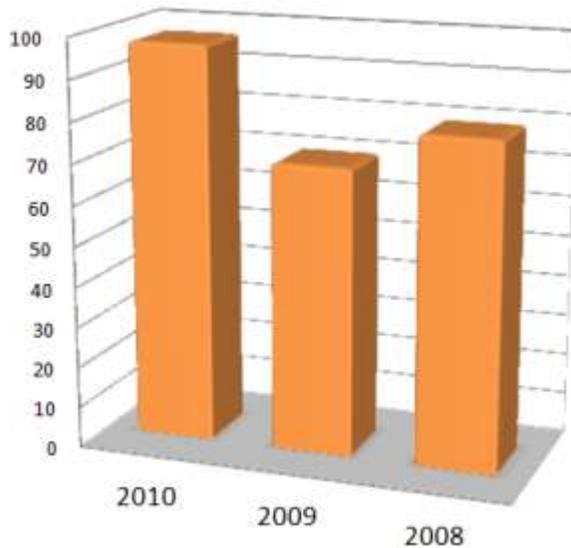
Valle del Maipo goza de control sobre la cosecha que cultiva gracias a su excelente línea de empaque. Han adquirido una nueva línea para la expansión de sus instalaciones que incrementara el volumen de exportación. Por ello me atrevería a decir que nuestra relación a lo largo de este tiempo ha sido la de un matrimonio bien llevado.

De modo que lo único que les aconsejaría es incrementar el volumen, especialmente de fruta de variedad tardía que goza de mayor duración en las tiendas. En estos momentos, esa variedad es exportada exclusivamente a países asiáticos”.

Conchita Espinosa

C.E.O., Fru-Veg Marketing, Inc.

VENTAS



En 2010, esto es nuestra quinta temporada, exportamos 97.571 cajas, equivalentes a 665,48 toneladas de fruta, con distintas especies, principalmente cerezas, peras, uvas para pasas y ciruelas para consumo fresco y deshidratado.

Esto se compara negativamente a 2009, si considera que se exportaron 112.249 cajas en total, pero positivamente si se desglosa esa cifra entre la fruta que fue exportada por Valle del Maipo (70.675) de la que fue exportada para terceros, esto es 41.574 cajas que corresponden a uva.

También hay crecimiento en relación a 2008, en que se exportaron 80.000 cajas.

CERTIFICACIONES, PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Premio Pyme 2010 a la Gestión Competitiva, mención plata

En 2010 Valle del Maipo fue invitada por Chilecalidad a participar en el concurso para discernir el premio Pyme a la Gestión Competitiva.

El objetivo del Premio es incentivar la mejora de la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y estimular la adopción de estándares internacionales en su gestión.

Tal como destaca Chilecalidad, esta premiación tiene un doble propósito, ya que también simboliza el compromiso país por apoyar e incentivar la competitividad de un segmento que representa el 99% del total de empresas actualmente en operaciones y que genera más del 70% del empleo nacional.



El modelo adoptado contiene cinco ámbitos de excelencia: Gestión de Gerencia; Gestión de Personas; Gestión de Clientes; Gestión de Procesos y Resultados alcanzados. Cada uno de estos temas tiene un puntaje estandarizado.

La participación se efectúa por vía electrónica, a través de las respuestas dadas por el postulante a un conjunto de preguntas contenidas en un cuestionario, las que buscan percibir el grado de madurez de la gestión de la empresa, lo que se traduce en una puntuación cuyo máximo es 400 puntos.

Una vez que se ha completado el cuestionario, un grupo de evaluadores independientes analiza las postulaciones y finalmente un Jurado, constituido por representantes de los sectores privado y público elige a los ganadores.

Al cierre de este reporte, Chilecalidad informó a Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. que había obtenido el premio Plata, que se entrega a aquellas empresas que obtienen un puntaje final entre 276 y 350 puntos (de un total de 400). El premio será entregado en una ceremonia solemne en el Auditorio Monseñor Fresno del Centro de Extensión de la P. Universidad Católica de Chile en el curso de 2011.

Certificaciones

Con el objetivo de disminuir el impacto en el medio ambiente proveniente de sus procesos productivos las empresas constitutivas de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. cuentan con exigentes estándares de calidad en lo referente a insumos, productos, procesos y organización laboral. Para ello todos han implementado los sistemas de gestión de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Global Gap.

Global Gap es un programa privado de certificación voluntaria creado por 24 grandes cadenas de supermercados que operan en diferentes países de Europa, en tanto que BPA es un estándar nacional, orientado a asegurar tanto la calidad del producto como la protección de los trabajadores y del medio ambiente y aborda las funciones relacionadas con la producción, el procesamiento y el transporte de productos agropecuarios.

Este proceso de certificación se realiza todos los años en cada una de las empresas socias de Valle del Maipo, ya que esta empresa – como exportadora – no requiere de este tipo de certificación.

Olmedo Hermanos y Abufrut cuentan con certificación HACCP, norma que tiene como objetivo controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos.

2



DIMENSIÓN ECONÓMICA



En este capítulo, damos a conocer los aspectos económicos – financieros propios de la exportadora.

En algunos acápite hemos desglosado los resultados de las empresas que constituyen Valle del Maipo para mostrar con mayor transparencia.

VENTAS NETAS

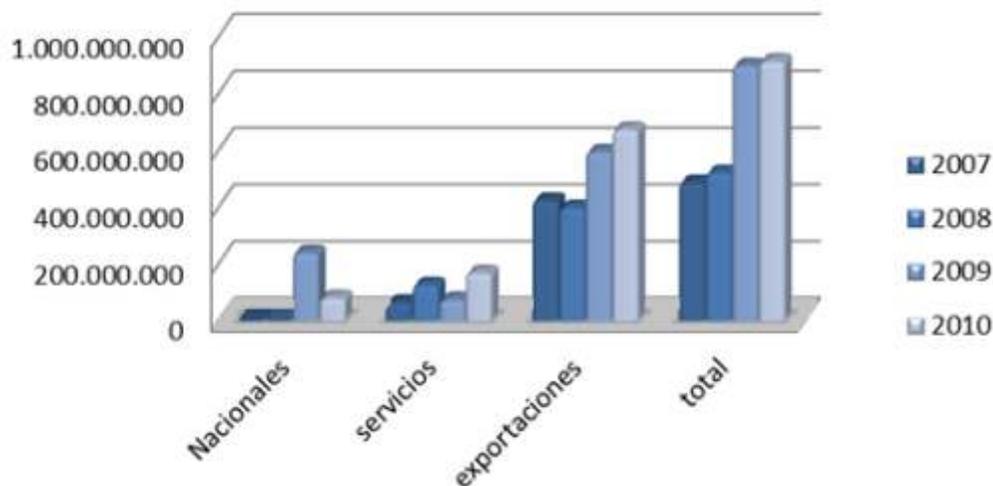
Durante 2010 las ventas totales de Valles del Maipo Chilean Fruit S.A. alcanzaron \$ 908.721.162, cifra que aumentó con respecto a 2009, año en que se alcanzaron \$892.696.555. Esta alza se debe principalmente al aumento de los servicios prestados.

Si bien se aprecia una disminución de las ventas nacionales, esto se explica por el aumento de las exportaciones, lo que refleja el crecimiento sostenido que ha tenido nuestra empresa.

Valle del Maipo: Ventas Netas en M\$

Ventas Valle del Maipo	2007	2008	2009	2010
Nacionales	2.472.892	1.225.971	234.118.341	76.464.474
Servicios	59.761.754	121.197.044	69.785.803	163.772.618
Exportaciones	419.258.861	393.837.694	588.972.411	668.484.070
TOTAL	481.493.507	516.260.709	892.876.555	908.721.162

Ventas Netas en M\$



VENTAS NETAS EMPRESAS SOCIAS

En tanto que las ventas netas correspondientes a las cuatro empresas que constituyen Valle del Maipo han ido creciendo paulatinamente desde \$1.865.934.927 en el año 2007 a los \$ 2.660.040.899 registrados en 2010.

Para efectos comparativos, hemos desglosado las cifras de ventas globales correspondientes a 2009 y 2010 en ventas nacionales, de exportación y servicios de cada una de las cuatro empresas matrices:

Las empresas Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos, así como Abufrut exportaron en 2010 la totalidad de su producción a través de Valle del Maipo.

Ventas netas anuales de las empresas matrices:

Ventas netas Empresas	2007	2008	2009	2010
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	608.056.764	1.340.194.328	1.350.039.240	1.499.379.091
Abufrut	670.426.925	720.055.026	537.515.676	573.222.645
La Masía	370.778.932	583.551.996	358.655.786	446.396.458
Maitahue	216.672.306	209.887.995	108.649.202	141.042.705
TOTALES	1.865.934.927	2.853.689.255	2.354.859.904	2.660.040.899

Empresa	Nacionales		Servicios		Exportación	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	726.481.824	244.225.266	623.557.417	1.255.153.825	0	0
Abufrut	324.390.140	389.484.380	214.732.093	183.738.265	265.189.508	0
La Masía	57.594.075	47.411.136	32.729.606	164.158.953	1.452.256	234.826.369
Maitahue	2.751.237	16.958.479	0	11.986.132	56.320.100	112.098.094
TOTAL	1.108.466.039	698.079.261	871.019.116	1.615.037.175	322.961.864	346.924.463

DESGLOSE DE MERCADOS

En Valle del Maipo hemos tenido cambios profundos en términos de ampliación de mercados.

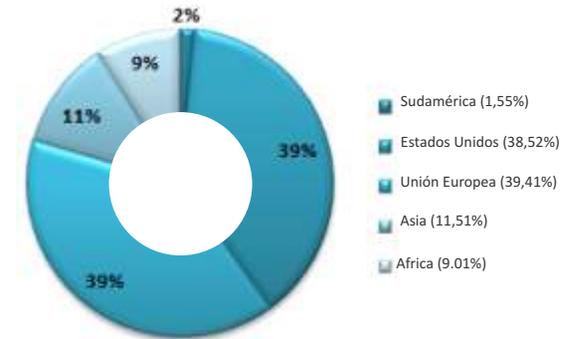
En nuestro primer año de operaciones (2006) el 100% estuvo destinado a Estados Unidos. Al año siguiente ya habíamos logrado crecer en volumen de producción y consolidación como empresa, logrando entrar en algunos mercados de Europa, los que recibieron el 33% de nuestras exportaciones, quedando Estados Unidos con un 67%.

En 2008 logramos una nueva ampliación de mercados de destino, enviando el 51% a la Unión Europea, un 40% a Estados Unidos, un 6% a Asia y un 3% a Latinoamérica. En 2009, a los ya existentes, se sumaron África y Centroamérica, si bien con volúmenes discretos.

Mercados en 2010

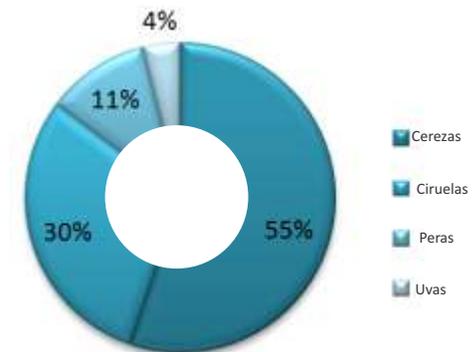
La Unión Europea sigue siendo nuestro principal mercado de destino con un 39,41%, lo que representa prácticamente el mismo porcentaje que Estados Unidos, con un 38,52%.

En tanto que los mercados asiáticos (11,51%) y africanos (9,01%) crecieron significativamente, mientras que Sudamérica bajo de un 3 a un 1,55%.



Especies exportadas por Valle del Maipo en 2010

La principal especie exportada por Valle del Maipo en 2010 fueron las cerezas con 51.539 cajas, seguidos por las ciruelas deshidratadas con 28.000 cajas, las peras con 10.129 cajas y las uvas con 3.648 cajas.



SALARIOS TOTALES

El año 2006, por estar en periodo de formación, Valle del Maipo no registró gastos salariales; en el año 2007 gastó \$18.479.088 en salarios para su personal, mientras que en 2008 tuvo un gasto salarial total de \$ 40.604.028, de los cuales \$ 27.314.247 correspondieron a salarios para el personal de planta y \$13.289.781 en honorarios a asesores externos.

En el año 2009 Valle del Maipo tuvo un gasto salarial total de \$ 52.136.285 debido a que aumentó en un trabajador la planta. Dicho monto se divide a su vez en trabajadores con contratos indefinidos (\$43.490.600) y honorarios (\$8.645.685).

En 2010, los gastos salariales de la exportadora, bajaron a \$46.269.759, lo que equivale a un 11,25% menos que el año anterior esto se debe al finiquito de los asesores externos, necesarios en la etapa de formación de la empresa.

Gastos Salariales Valle del Maipo

Gastos salariales Valle del Maipo	2007	2008	2009	2010
Planta	18.479.088	27.314.247	52.136.285	33.137.099
Temporeros	0	0	0	13.132.660
Asesores externos	0	13.289.781	0	0
Totales	18.479.088	40.604.028	52.136.285	46.269.759

El sueldo base mínimo de Valle del Maipo en el año 2010 fue de \$ 203.000 líquido, esto es \$250.000 bruto, lo que equivale a 1,45 veces el sueldo mínimo legal vigente (\$172.000) en igual período.

La brecha salarial de Valle del Maipo, actualmente, es de 8,43 veces.

Salarios Valle del Maipo	2010
Salario mínimo bruto de la empresa	250.000
Salario máximo bruto de la empresa	2.108.083

Salarios en empresas socias

Por su parte el gasto salarial total de las empresas constitutivas de Valle del Maipo, en el año 2010 fue de \$ 884.020.855, en términos nominales esto es menor a 2009 en que los gastos por este ítem fueron de \$ 1.128.071.484, pero superior a los tres años anteriores, los que fueron de \$667.010.128 en 2008, \$ 623.188.601 en 2007 y \$ 593.962.147 en 2006.

Los gastos salariales de las empresas constitutivas en 2010 se desglosan en la siguiente tabla:

Empresa	Planta	Temporeros	Aesor Externo	Total
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	21.146.059	398.637.554	20.023.060	439.806.673
La Masia	145.013.785	21.015.670	63.190.405	229.219.860
Abufrut	38.368.692	97.632.269	3.600.000	139.600.961
Maitahue	55.092.898	20.300.463		75.393.361
TOTAL	259.621.434	537.585.956	86.813.465	884.020.855



Pagos Previsionales

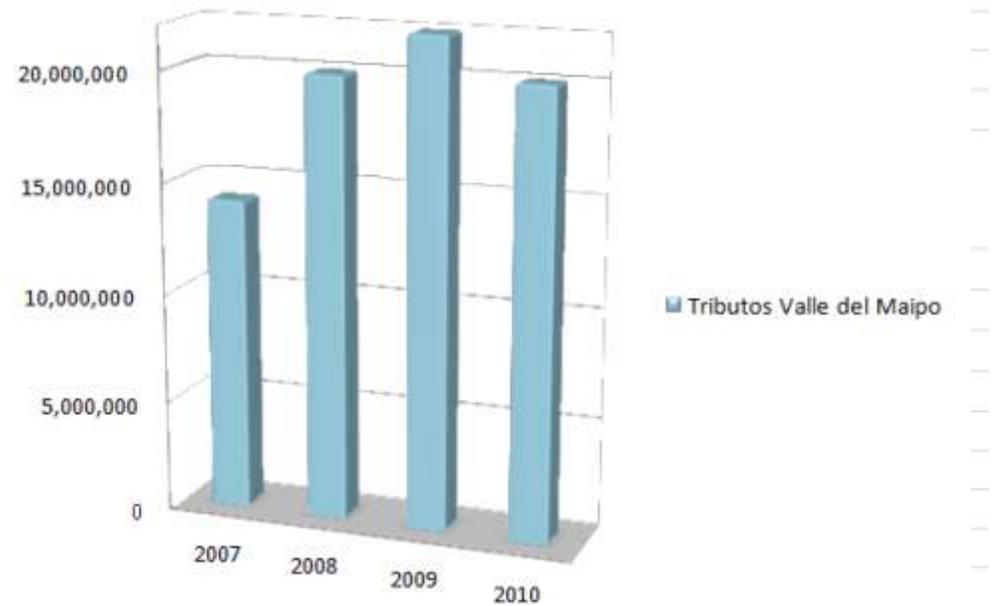
En Valle del Maipo damos cumplimiento a las leyes sociales, y por este concepto en 2010 pagamos \$1.293.775. En esta cifra se incluyen los gastos previsionales pensionales (AFP), el seguro de salud (ISAPRE o FONASA, según corresponda), el seguro de prevención de riesgos de accidentes del trabajo (ACHS) y la Caja de Compensación Los Andes.

IMPUESTOS Y TRIBUTOS

El total de los impuestos pagados por Valle del Maipo en 2010 fue de \$ 20.178.067, los que se desglosan en \$10.444.356 por Impuesto al Valor Agregado (IVA), \$8.425.021 por Pago Provisional Mensual (Ppm) y \$ 1.308.690 por Impuesto a la Renta de primera categoría.

Estas cifras son menores a las de 2009, en que el valor total de los impuestos pagados al estado fueron \$81.298.515, desglosados en \$63.461.811 por concepto de IVA, \$15.468.435 por Ppm y \$2.368.269 por Impuesto a la Renta. Esta baja se explica por la disminución de la producción y la baja de las ventas nacionales

Tributos Valle del Maipo	2009	2010
IVA	63.461.811	10.444.356
PPM	15.468.435	8.425.021
Renta	2.368.269	1.308.690
TOTAL	81.298.515	20.178.067



Tributos de empresas socias:

En tanto que sus cuatro empresas constitutivas pagaron los siguientes impuestos:

Empresa	Impuestos Totales			
	2007	2008	2009	2010
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	65.327.275	74.277.625	127.186.308	152.217.284
La Masia	99.108.859	163.889.349	139.331.421	108.464.127
Abufrut	39.445.111	60.000.000	39.571.853	56.388.452
Maitahue	3.939.802	6.541.261	51.623.677	15.837.778
TOTAL	207.821.047	304.708.235	357.713.259	224.443.514

Los que en 2010 se desglosan de la siguiente manera:

Empresa	Iva	Ppm	Renta	Total
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	121.837.156	15.290.321	15.089.807	152.217.284
La Masia	75.388.128	33.075.999	S/A	108.464.127
Abufrut	47.999.848	4.779.166	3.609.438	56.388.452
Maitahue	13.931.038	S/A	1.906.740	15.837.778
TOTAL	259.156.170	53.145.486	20.605.985	332.907.641

INVERSIONES

En 2010 comenzamos el proceso de adquisición de una máquina calibradora de cerezas, italiana, de marca UNITEC, modelo UNICAL-200 Cherry, a un costo de US\$240.000 la que debe llegar al país a mediados de 2011, comenzando sus operaciones en la temporada de cosecha 2011-2012, lo que debe sumarse a las inversiones en territorio nacional de los socios accionistas, que en su conjunto ascienden a la cifra de US\$ 560.000, lo que en total representa una inversión total de US\$ 700.000.

Este equipo es un calibrador electrónico con selección del calibre y color dedicada a la elaboración de fruta de tamaño reducido como son las cerezas, pero que también puede procesar tomates cherry, dátiles, aceitunas y todo tipo de frutos cuyo calibre no sea inferior a 12 milímetros ni mayor a 40.

La UNICAL-200 utiliza un sistema de transporte a rulos, tipo "INTELL-A-VEYOR", con alojamiento de los frutos en el transportador continuo.

Posteriormente, descarga el producto directamente a su banco de confección o a sus cintas de transporte motorizadas.

Las principales características de esta máquina son su delicadeza, ya que por tratarse de un sistema neumático de descarga garantiza la total protección del producto; su elevada precisión del calibre óptico; y su bajo costo de gestión, gracias a la simplicidad y a la funcionalidad de la proyección mecánica. El equipo que estamos adquiriendo, contempla cuatro canales con una capacidad de hasta 108.000 frutos/hora

Esta adquisición, se suma a la realizada en 2007, cuando adquirimos e instalamos la primera máquina electrónica calibradora de cerezas con tecnología de punta, junto a todo el soporte de ésta, con el propósito de mejorar la calidad y los rendimientos de los procesos y que implicó una inversión de US\$ 400.000 y a la de \$ 3.000.000 realizada en 2008 con el fin de adquirir implementos que mejoraron su rendimiento.



Esta nueva adquisición nos permitirá triplicar la producción actual, mejorando la oferta de fruta disponible para los recibidores extranjeros.

A lo anterior, en 2010 debemos agregar la compra del software contable de Valle del Maipo, que ascendió a la suma de \$ 3.978.400.

Inversiones de las empresas socias

En 2010 las inversiones más importantes de nuestras cuatro empresas socias fueron destinadas a colocar la nueva maquinaria en producción, lo que involucró desde aspectos propios del campo hasta la implementación del comedor y los servicios sanitarios para nuestros trabajadores.

Nuestras cuatro empresas socias cuentan con 10.000 m2 en infraestructura, los que se dividen en dos plantas de frío; cuatro packings de embalaje de uva, dos de los cuales también procesan cerezas; una planta deshidratadora de ciruelas; y una planta de proceso de pasas.

Las inversiones más fuertes de los socios en los años 2007 y 2008 se realizaron en nuevas plantaciones, un packing de nueces, una máquina despalladora de pasas con zaranda y la construcción de un comedor para el personal de Abufrut Ltda.; una máquina despelonadora de nueces y un camión, así como la plantación de 4,8 hectáreas de nogales y la instalación de riego tecnificado por goteo en cinco hectáreas de cerezos realizada por Agrícola Maitahue Ltda.; y la compra de un camión y motores nuevos para la sala de riego de Agrícola La Masía Ltda.

En total las inversiones, en plantaciones e infraestructura de las cuatro empresas en 2007 sumaron \$120.076.25, en tanto que en 2008 ascendieron a \$ 53.686.002.

En 2009 Olmedo Hermanos invirtió \$ 138.452.859 en la compra de maquinaria y equipos con los cuales implementó una sala de proceso y envasado de ciruelas deshidratadas que incluye sala para productos terminados, maquinaria para proceso de tiernizado, despepitado, caldera, dosificadora de productos y selladora de cajas. A ellas, en 2010, debe agregarse la adquisición también por parte de Olmedo Hermanos de una máquina tiernizadora y un sorbatero por \$ 8.000.000.

FRANQUICIA SENCE

La franquicia SENCE es un incentivo tributario ofrecido por el Gobierno de Chile a las empresas que se encuentran clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos como contribuyentes de Primera Categoría.

Este incentivo permite recuperar sus inversiones en capacitación mediante un descuento o rebaja tributaria equivalente a un monto máximo del 1% de la planilla de remuneraciones imponibles anuales, la que se hace efectiva en el ejercicio tributario del año siguiente a aquel en que se empleó la franquicia.

Con anterioridad a 2008 la mayor parte de las empresas pudo ofrecer capacitación a sus trabajadores utilizando hasta el 100% de este incentivo, sin embargo a partir de 2009 la oferta de cursos de interés para el sector frutícola ha sido tan bajo que tan sólo una empresa, Agrícola La Masía, ocupó ese año un

saldo del SENCE correspondiente a 2008 para realizar un curso de 16 horas de inducción de higiene e inocuidad en alimentos para el proceso de packing.

En 2010 solo dos de las cuatro empresas socias realizó cursos de capacitación utilizando esta franquicia tributaria, lo que corresponde a Santa Laura del Alto que utilizó \$ 2.412.000 para tomar un curso de 40 horas sobre “Desarrollo de Herramientas de planificación y a Maitahue, que tomó un curso de ocho horas de “Primeros Auxilios”, con un costo de \$ 32.000.

Interesados en poder utilizar esta franquicia en la capacitación de su personal con cursos que realmente le aporten conocimientos aplicables a sus roles laborales, esta situación ha sido puesta en conocimiento de las autoridades pertinentes así como de los gremios empresariales y la mutualidad a la que están adscritas las cuatro empresas, sin obtener resultados positivos a la fecha de cierre de este reporte.

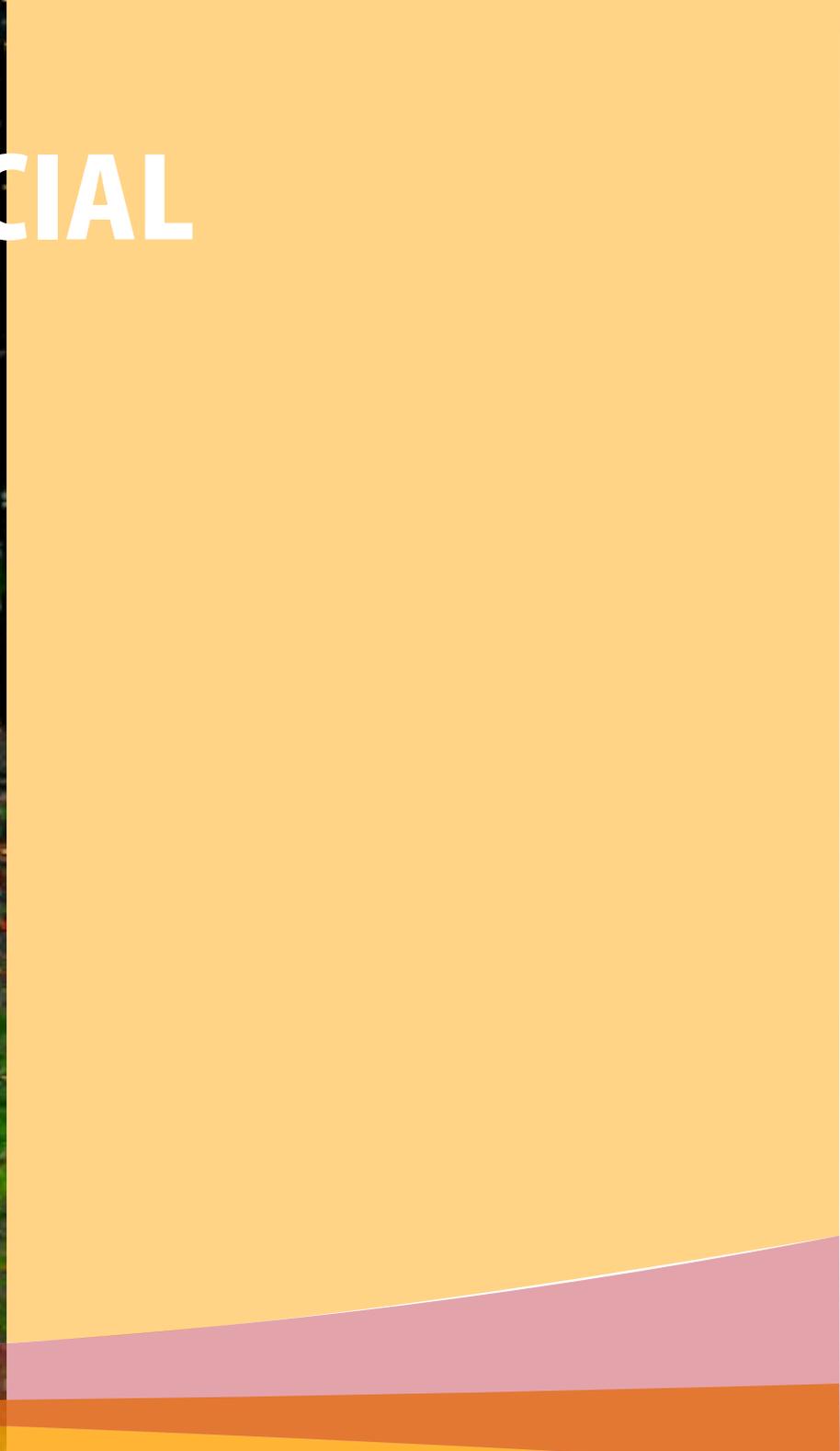
Todas las empresas realizan cursos de capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas e Higiene Personal a todo su personal, antes del inicio de la temporada de cosecha, con fondos propios, ajenos a la franquicia SENCE.

En el caso de Valle del Maipo, ocupamos \$ 320.000, lo que prácticamente corresponde a la totalidad de la franquicia, restando un saldo de \$ 3.520, esta materia es abordada con mayor profundidad en la página 53 de este reporte.

3



DIMENSIÓN SOCIAL



En este quinto reporte de sostenibilidad de Valle del Maipo, damos cuenta de los principales avances y retrocesos experimentados en el año 2010 comparativamente a 2009, de los principales indicadores de los cuatro aspectos claves en la dimensión social:

Prácticas laborales y ética del trabajo
Derechos humanos
Sociedad
Responsabilidad sobre el producto

En **Prácticas Laborales** y **Ética del Trabajo** hemos puesto especial énfasis en reportar a las condiciones de empleo, de salud ocupacional y los beneficios con que cuentan las personas que trabajan tanto en Valle del Maipo como en las cuatro empresas matrices.

En **Derechos Humanos**, junto con declarar nuestro apego a las normas internacionales de comportamiento, abordamos materias relativas a no discriminación, a libertad de asociación y convenios colectivos, a prevención de la explotación infantil y el trabajo forzado o no consentido y el respeto por los derechos de los pueblos originarios.

En **Sociedad** tratamos aspectos relativos al impacto de la presencia de Valle del Maipo y de sus cuatro empresas socias en las comunidades aledañas, la asociatividad, los aportes a partidos políticos, el comportamiento ante la competencia desleal, los mecanismos de prevención de la corrupción, las posición ante las políticas públicas, la relación con las autoridades y el cumplimiento normativo.

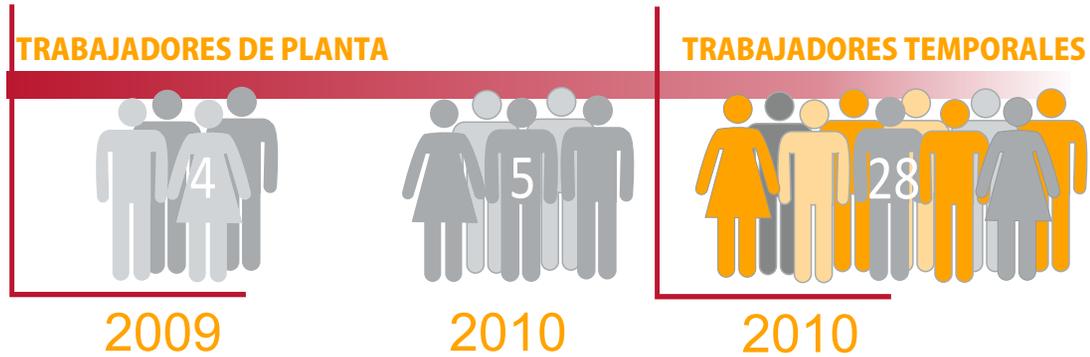
Finalmente, en **Responsabilidad sobre el Producto**, detallamos las medidas que hemos tomado en relación a la salud y seguridad de nuestros consumidores, lo que es particularmente relevante para una empresa como la nuestra, que intermedia entre los productores y los recibidores que posteriormente hacen llegar al consumidor final nuestras frutas frescas y deshidratadas.

PRÁCTICAS LABORALES



Tal como señalamos en la página 12 de este reporte, nuestra principal parte interesada son nuestros trabajadores – tanto de Valle del Maipo como de las empresas socias, de planta y temporeros – ya que son uno de los pilares claves para lograr nuestros objetivos estratégicos y operacionales.

Por ello junto con dar respuesta a los indicadores correspondientes al desglose del colectivo de trabajadores, las prácticas de salud y seguridad en el trabajo, la capacitación del personal y los beneficios que se otorgan más allá de lo contemplado por la ley, hemos querido tratar de reflejar la real preocupación que tenemos por escuchar y atender las necesidades de nuestro personal.

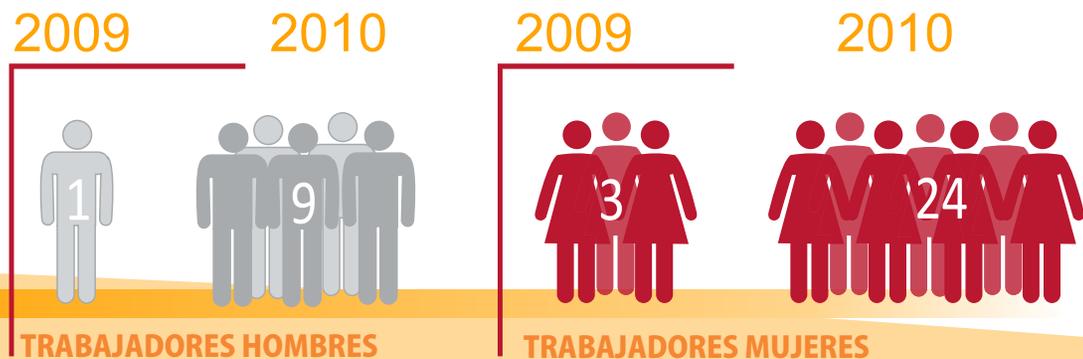


DESGLOSE DEL COLECTIVO DE TRABAJADORES

Desde 2007 a la fecha nuestra planta de trabajadores ha crecido lentamente. De tres personas con contrato indefinido - un hombre y dos mujeres – hemos llegado en 2010 a cinco trabajadores con contrato indefinido y 28 con contrato a plazo fijo.

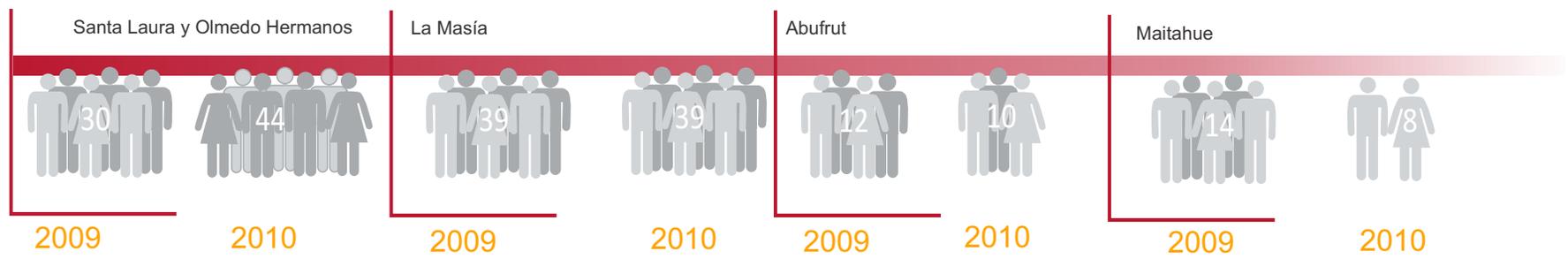
En el caso de las cuatro empresas socias, también ha habido un incremento llegando en 2010 a 906 trabajadores, de los cuales 101 contaban con contrato indefinido y 805 con contratos a plazo fijo o de temporada. Un 54,56% de ese total fueron hombres y el 45,44% mujeres.

Tanto el número de trabajadores de planta como temporeros han aumentado debido al incremento de las ventas, particularmente de exportación



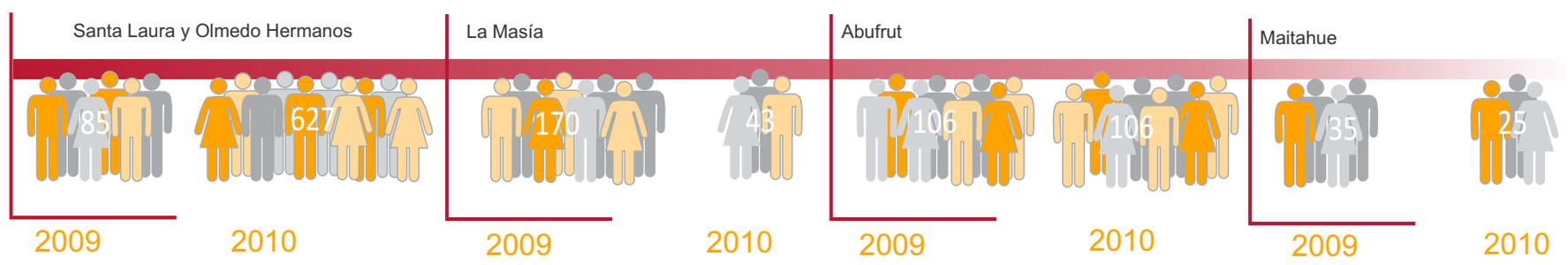
TRABAJADORES DE PLANTA

2009 = 95 2010 = 101



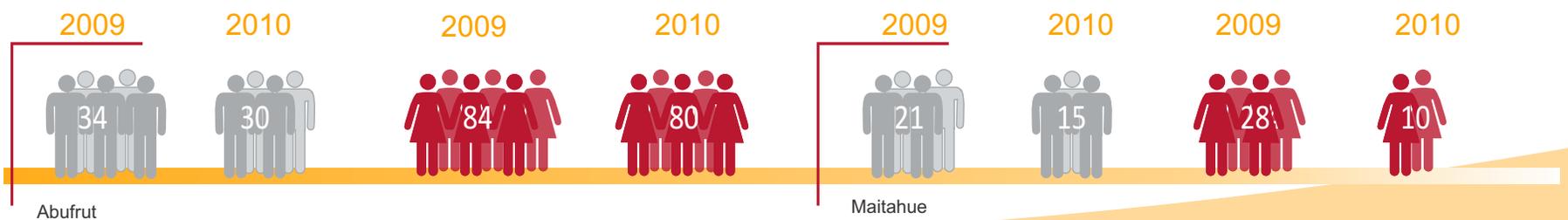
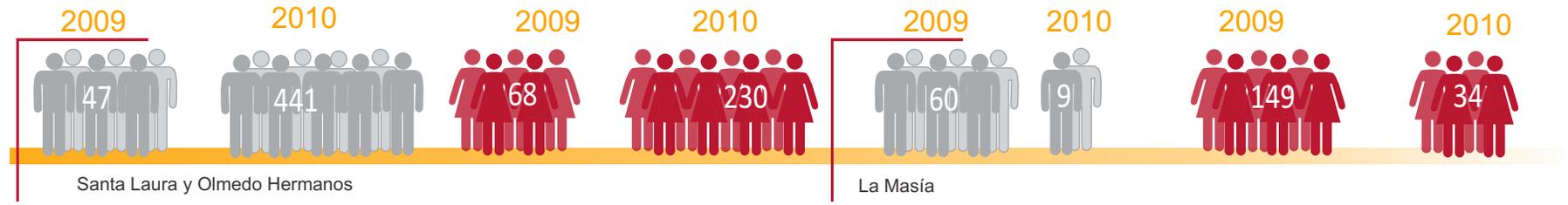
TRABAJADORES TEMPORALES

2009 = 396 2010 = 805



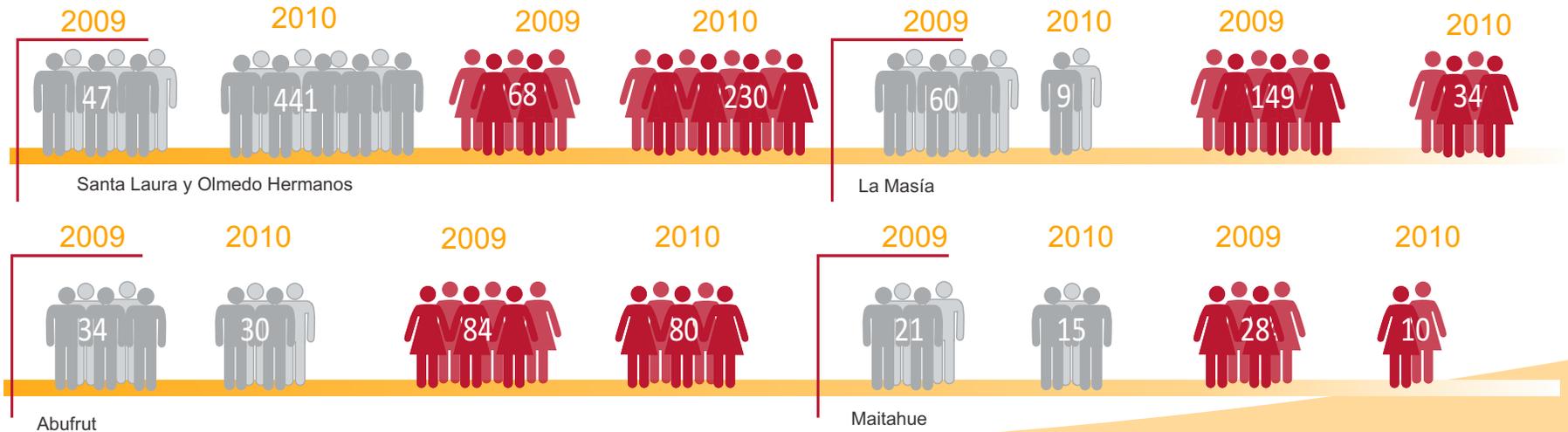
TRABAJADORES HOMBRES

2009 = 162 2010 = 495



TRABAJADORES MUJERES

2009 = 329 2010 = 354



SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

Chile es uno de los países más avanzados del planeta en materia de legislación relacionada con la prevención de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

El sistema mutual, vigente desde 1958, fue creado por dos entidades gremiales empresariales – ASIVA y SOFOFA - como una iniciativa para disminuir las tasas de accidentabilidad y siniestralidad imperantes y otorgar un servicio digno a los trabajadores que a causa o con ocasión de un siniestro laboral perdieran su capacidad de ganancia, fuese esta temporal o permanente.

A contar de 1968 rige la Ley 16.744 de Prevención de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales que cubre a todos los trabajadores que tienen una relación contractual, sea esta indefinida o a plazo fijo.

Esta normativa abarca tanto la prevención de siniestros como la prestación de los servicios médicos especializados en caso de su ocurrencia y cubre con subsidios, indemnizaciones y pensiones en aquellos casos en que el trabajador pierde su capacidad de ganancia.

En el caso de Valle del Maipo, desde el 2007 hasta el 2009 estaba afiliada al ente estatal (ISP) pero en 2010 adhirió a la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), entidad a la que están afiliadas las cuatro empresas matrices.

Durante los años 2007, 2008, 2009 y 2010 en Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. no ocurrieron accidentes laborales ni se presentaron casos de enfermedades profesionales.

Todas las empresas, con excepción de Valle del Maipo, que no alcanza a tener un mínimo de trabajadores para constituirlo, cuentan con Comité Paritario de Higiene y Seguridad.

“Mi experiencia en Santa Laura, que es parte de Valle del Maipo, ha sido muy buena. Yo vengo de un campo muy grande, en el cual trabajé diez años, por lo tanto el cambio fue fácil. El ambiente laboral es muy bueno y eso es tremendamente importante: despertarme en la mañana con ganas de hacer cosas y de trabajar es realmente importante.

Llego todos los días contenta y siempre saludo uno a uno a mis trabajadores, tratando de sacar la parte de mamá que tiene una, preocupada hasta de sus problemas personales, así que tengo una relación súper estrecha con mis trabajadores. Ellos están súper conscientes que estoy preocupada de lo que están haciendo: si están podando, que la postura en la escalera sea la correcta, que sus herramientas estén en las cartucheras que corresponden, que no hagan ningún acto que pueda significar un accidente.

Despertarme en la mañana con ganas de hacer cosas y de trabajar es realmente importante

Ellos saben que para mí no son sólo trabajadores, son personas tremendamente importantes.

Estoy a cargo del campo, de todo lo que es producción. Tengo el manejo del 100% de la gente: 20 personas que trabajan todo el año conmigo, los que en temporada, dependiendo de los trabajos, pueden llegar a ser 80 persona. Diariamente, en conjunto con el dueño, organizo las faenas que vamos a realizar. Soy muy organizada y estructurada así que prefiero no trabajar con jefes de sector ni de cuadrilla, siempre estoy yo a cargo y soy la responsable final.

Creo que no he tenido accidentes grandes de trabajadores porque estoy muy atenta a los peligros que pueda haber en las distintas faenas y me preocupo de dar las charlas que corresponden a cada uno, antes de empezar una labor.

Yo puedo ser una excelente profesional, pero sin ellos no hago nada, absolutamente nada, me quieren, todos mis viejitos me quieren y yo también los quiero mucho.

He tenido pocas pegadas y todas me han durado mucho tiempo. Siempre que me he ido de un trabajo ha sido con mucha pena. Acá estoy contenta ya que estoy más cerca de mis hijos, además el colegio está a un paso, así que almuerzo todos los días con ellos”.



Paula Morales

Técnico Agrícola,
Santa Laura del Alto Ltda.

Salud ocupacional en las empresas socias

A lo largo de toda la historia de las cuatro empresas socias nunca se ha presentado un accidente del trabajo con víctimas mortales. No obstante lo anterior, en 2009 Santa Laura del Alto debió lamentar el sensible fallecimiento de su trabajador, señor Juan Campos, en un accidente de trayecto, ocurrido en la vía pública.

Asimismo, los indicadores de accidentabilidad y siniestralidad en general son más bajos que los que presenta el sector agrícola nacional, que es una de las cuatro actividades económicas con mayor índice acumulado de accidentabilidad, el que alcanza al 7,08 y siniestralidad, que es 96,23 (Fuente: ACHS).

Los indicadores de accidentabilidad y siniestralidad de cada una de las cuatro empresas constitutivas de Valle del Maipo, son los siguientes:

Agrícola Santa Laura

Tasa / Año	2006	2007	2008	2009	2010
Nº Accidentes	1	6	2	2	7
Tasa Accidentabilidad	2,23	12,62	0,4	4,82	2,09
Días perdidos	12	87	107	6	147
Tasa de siniestralidad	162	183	36	14	277
Víctimas fatales	0	0	0	0	0

Olmedo Hermanos Ltda.

Tasa / Año	2006	2007	2008	2009	2010
Nº Accidentes	2	2	3	3	6
Tasa Accidentabilidad	4,69	5,14	8,12	7,41	1,06
Días perdidos	11	48	40	40	43
Tasa de siniestralidad	26	123	108	108	48,08
Víctimas fatales	0	0	0	0	0

Agrícola La Masía

Tasa / Año	2006	2007	2008	2009	2010
Nº Accidentes	9	23	25	17	2
Tasa Accidentabilidad	7,09	18,89	21,29	20,2	3,88
Días perdidos	208	211	137	112	57
Tasa de siniestralidad	162	173	116	133	91,32
Víctimas fatales	0	0	0	0	0

Abufrut S.A.

Tasa / año	2006	2007	2008	2009	2010
Nº Accidentes	3	3	2	3	3
Tasa Accidentabilidad	11,84	9,52		6,03	
Días perdidos	12	16	9	13	24
Tasa de siniestralidad	47,37	50,97	38	48,8	57,17
Víctimas fatales	0	0	0	0	0

Agrícola Maitahue

Tasa / año	2006	2007	2008	2009	2010
Nº Accidentes	0	4	0	2	4
Tasa Accidentabilidad	7,054	3,5	3,5	9,76	19,13
Días perdidos	0	0	0	0	37
Tasa de siniestralidad	113,5	14,5	14	44	179,95
Víctimas fatales	0	0	0	0	0

CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN

En 2010 utilizamos \$ 440.000 en capacitación de nuestro personal. De ellos \$ 320.000 corresponden a la utilización de la franquicia SENCE, en tanto que los \$ 120.000 restantes fueron aportados directamente por la empresa.

Dentro de las actividades de capacitación del personal de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A., realizadas con anterioridad, se encuentra un seminario de Uva de Mesa, un curso de capacitación de procedimientos internos de exportación, charlas técnicas en diversos temas y un período de aprendizaje en terreno de embarque.

Por su parte, cada una de las empresas que constituyen Valle del Maipo realiza capacitación a sus trabajadores, si bien lo hacen en general sin uso de la franquicia SENCE por la falta de cursos que agreguen valor ya sea a sus actividades o a la empleabilidad de sus trabajadores.

Las inducciones que recibe el personal de las empresas socias, antes de cada proceso productivo, son sobre Buenas Prácticas Agrícolas, Higiene Personal, Seguridad Laboral y Prevención de Riesgos en maquinarias y herramientas.

BENEFICIOS SOCIALES

Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. cuenta con beneficios sociales adicionales a los determinados por ley para sus trabajadores directos.

Uno de esos beneficios corresponde al personal administrativo, quienes hacen uso del restaurante El Mojaíto, para su colación de mediodía.



EL MOJAÍTO DEL CAMPO

El restaurante típico El Mojaíto del Campo, ubicado en Camino Padre Hurtado, Parcela Nº 70 A, comuna de Paine, atendido por sus dueños Héctor Arias y Patricia Carrasco, no solo se ha transformado en un punto diario de reunión para los administrativos de Valle del Maipo, quienes almuerzan en sus instalaciones, sino que también en el lugar al que concurren las visitas y los verificadores de las diversas normas a las que están adscritas las empresas, quienes conocen una muestra de la gastronomía chilena, servida con la cordialidad campesina.

Beneficios de las empresas

Las cuatro empresas socias de la exportadora, fuera de cumplir con los beneficios estipulados por la ley, entregan diversos beneficios a sus trabajadores ya que estiman que su bienestar es un elemento fundamental para contar con gente comprometida con la empresa.

Es así como en el ámbito de la Salud **Agrícola Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos**, mantienen un convenio con el centro médico Santa Catalina, establecimiento en el cual los trabajadores se atienden con precios preferenciales y sin la necesidad de pagar en forma inmediata, ya que se les emite un bono de canje por las prestaciones realizadas, valor que les es descontado de sus liquidaciones mensuales.

A ello se suma el convenio con las Farmacias Kurth, la que entrega los medicamentos que les son recetados y posteriormente es informada la empresa para que se les haga el descuento por planilla. Ambos convenios facilitan el acceso a la salud y se promueve el desarrollo comunal, al facilitar las prestaciones en la zona donde se encuentran sus instalaciones y donde vive la mayor parte del personal.

En **Agrícola Santa Laura**, en 2010 hicieron uso del convenio 89 trabajadores, lo que es ligeramente inferior a los 110 que lo hicieron en 2009; Mientras que en Olmedo Hermanos, la cifra prácticamente se mantiene, ya que en 2010, lo usaron 188 trabajadores y en 2009, 189.

Tomando en cuenta la distancia de las instalaciones a la movilización colectiva, desde hace tres años el transporte del personal desde y hacia sus casas se hace mediante furgones de acercamiento, los que son contratados y fiscalizados por la administración.

La fiesta de fin de año, financiada en forma conjunta por los trabajadores y las empresas, se celebra con un almuerzo al que concurre todo el personal y donde se realizan diversas actividades recreativas.

Finalmente, para su cumpleaños, cada trabajador recibe un obsequio personalizado.

En el caso de **Agrícola La Masía** su principal preocupación en 2010 fue sanear los pagos previsionales que se tenían pendientes a causa de imposiciones atrasadas.

Para hacer frente a los \$ 33.000.000 adeudados al INP y a los \$ 23.000.000 adeudados a las AFP, la empresa tomó la decisión de vender 16 hectáreas de cerezos en producción. Esta drástica y dolorosa medida permitió sanear esta situación y quedar al día con todos los pagos previsionales.

Por otra parte la empresa ha apostado a la regularización y término de los estudios básicos, medios y superiores de su personal, a quienes otorgan las facilidades necesarias para que culminen exitosamente esta etapa de sus vidas.

A ello se agrega un bono de escolaridad y los útiles escolares para los hijos de trabajadores que estén cursando cualquier nivel de enseñanza.

Anualmente la empresa otorga bonos económicos que buscan reconocer la responsabilidad y nivel de capacitación de las personas y entrega, sin distinción, los implementos de seguridad establecidos en el convenio colectivo: botines de seguridad, botas y capa de agua.

Asimismo, durante 2010, **La Masía** otorgó a sus 25 trabajadores sindicalizados un aguinaldo de Fiestas Patrias y otro de Navidad, por un monto de \$ 33.543, en cada oportunidad, lo que significó un total de \$1.677.157, lo que comparado a 2009, en que se otorgaron estos bonos a 27 trabajadores sindicalizados por un monto total de \$1.020.600, implica un alza de 56.4%

Otra actividad que se ha seguido fomentando es el uso de los múltiples beneficios a los que se tiene acceso con la tarjeta ACHS y con la de la Caja de Compensación Los Andes, las que por volumen están en condiciones de negociar fuertes descuentos en diversas instituciones y empresas.

Además de las actividades ya mencionadas, para la navidad se realiza una fiesta para los hijos de los trabajadores de planta, la que es organizada en forma conjunta, entre los trabajadores y la empresa.

En el caso de **Abufrut Ltda.**, su foco ha sido mejorar las condiciones físico ambientales de su personal para lo cual cuenta con instalaciones de baños independientes para hombres y mujeres, con duchas, casilleros y vestidores, así como con un comedor con televisión, horno microondas, cocina y refrigerador.

En la época de packing **Abufrut** se preocupa de otorgar a media tarde una colación extraordinaria para todos los que se están desempeñando en esas faenas. A ello se suma el transporte de la empresa, que los traslada a diferentes puntos de acercamiento, tanto al inicio como al término de la jornada.

Como empresa familiar, han tratado de mantener las celebraciones habituales del campo chileno, es así como al término de la temporada de cosecha se realiza un asado en el que participan, indistintamente, tanto los trabajadores de planta como los temporeros.

La educación y la salud son los problemas más sensibles para las familias chilenas, por ello, Abufrut contrató en 2009 y renovó el contrato en 2010, para todos los empleados de planta el “Seguro Familia ACHS” orientado a los trabajadores que deseen mejorar sus coberturas en caso de accidentes, enfermedades, invalidez y muerte, beneficios que se hacen extensivos a su grupo familiar.

Agrícola Maitahue continuó en 2010 su política de agregar beneficios a sus trabajadores mediante las alianzas que ofrecen las instituciones a las que están adheridos como es la Asociación Chilena de Seguridad y la Caja de Compensación Los Andes.

En el caso de la Caja de Compensación, esta tomó la iniciativa de ofrecer al personal diferentes tipos de préstamos con tasas de interés bajas en relación a las de mercado, en tanto que todos los trabajadores recibieron la tarjeta Mundo ACHS que les ofrece descuentos y beneficios en diversas empresas e instituciones.

A lo anterior, se agregan los aguinaldos otorgados con motivo de Fiestas Patrias ascendentes a los \$10.000, los que se otorgan a ocho trabajadores, en tanto que en Navidad se les obsequian cajas de mercadería y regalos para los hijos menores de 12 años.

En 2010 se realizaron dos celebraciones: una con motivo de la finalización de la plantación de cereales nuevos y la otra, en Navidad, oportunidad en que se les entregó regalos a todos los hijos de los trabajadores menores de 12 años.

Cabe hacer notar que cuatro trabajadores, junto a sus familias, residen en el predio, en viviendas que les proporciona Maitahue.

DERECHOS HUMANOS



Valle del Maipo y sus cuatro empresas socias tienen particular interés en el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales sobre derechos humanos, puesto que los organismos internacionales abocados a este tema continuamente ponen de manifiesto situaciones de abuso en el mundo rural.

Creemos que el valor de las personas está por sobre cualquier otra consideración y que debemos ser activos en manifestar nuestro punto de vista contrario a las malas prácticas que pueden presentarse en el sector agrícola tales como trabajo infantil, trabajo forzado o no consentido y oposición a la sindicalización.

Valle del Maipo y sus cuatro empresas socias se rigen por la Constitución Política del Estado de Chile, por los acuerdos internacionales a los que está suscrito el país y por la legislación vigente, las que consideran y resguardan todos los derechos humanos.

No discriminación

Todas las empresas constitutivas de Valle del Maipo hemos instaurado como práctica de contratación de personal la no discriminación por sus tendencias políticas, religiosas, sexuales, de raza o etnia.

Asimismo, no discriminamos a nuestros proveedores por ninguna de las razones expresadas anteriormente, ni por el tamaño de sus instalaciones o el prestigio de su marca, preocupándonos de calificarlas por la calidad de sus productos o servicios, el cumplimiento que tienen de las leyes nacionales a las que están sujetos y, ante igualdad de producto y precio, determinamos cual empresa realiza una gestión más socialmente responsable, ya sea por su buen trato a los trabajadores, el cuidado con que se vincula al medioambiente o la inclusión de discapacitados a su planta de trabajadores que cuentan con contratos indefinidos.

Hasta la fecha, ni en Valle del Maipo ni en ninguna de las empresas hemos tenido algún incidente relacionado con la discriminación.

Sindicalización

Dado que la ley chilena requiere un mínimo de ocho trabajadores para constituir un sindicato, en Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. por contar sólo con cinco trabajadores, no contamos con sindicato propio.

De las empresas socias, la única que tiene sindicato es Agrícola La Masía, el que data de 1987, constituyéndose así en el más antiguo en su tipo en Chile. En la actualidad cuenta con 25 personas sindicalizadas, lo cual representa un 65 % del total de trabajadores de planta.

Si bien las otras tres empresas carecen de sindicato, en todas ellas se respeta la libertad de asociación. Esta situación se debe al bajo nivel de sindicalización nacional, el que, de acuerdo a cifras del Ministerio del Trabajo, en promedio llega al 14,6%.

Trabajo Forzado

Valle del Maipo y sus cuatro empresas hemos instaurado como práctica la prohibición del trabajo forzado o no consentido.

En esta materia los socios y la administración de Valle del Maipo han tenido la preocupación de revisar los contratos de la totalidad de las personas que laboran con nosotros, ya sea de planta o a plazo fijo así como el personal de proveedores, para constatar que en ellos se está cumpliendo cómo estándar mínimo la legislación vigente. Este punto es particularmente importante cuando se trata de trabajadores extranjeros.

En ninguna de las empresas socias, ni en Valle del Maipo, se ha reportado ningún incidente al respecto a lo largo de su existencia.

Trabajo Infantil

Tanto Valle del Maipo como las cuatro empresas que la constituyen tenemos prácticas muy claras respecto al trabajo infantil. Todas cumplen a cabalidad con la normativa nacional y tienen estipulado que sólo se permite el trabajo de personas menores de 18 años, y mayores de 16, con autorización notarial previa de los padres.

Estos trabajadores adolescentes sólo pueden realizar labores ligeras – tales como armar cajas de cartón - que no perjudiquen su salud o su desarrollo físico, y que no impidan su concurrencia a sus centros educacionales.

De los 833 trabajadores de temporada contratados en 2010, 6 fueron adolescentes, cifra similar a la de años anteriores.

Respeto a los pueblos originarios

Tanto Valle del Maipo como sus empresas socias, respetamos la legislación nacional en términos de derechos de pueblos originarios, así como la Declaración 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) refrendada por el Gobierno chileno en 2010.

Ninguno de los predios en los que Valle del Maipo o sus cuatro empresas asociadas tienen injerencia, se encuentra en tierras reclamadas por comunidades indígenas.

Ni Valle del Maipo ni ninguna de sus cuatro empresas socias hemos registrado un incidente sobre esta materia.

Empresa	Nº de trabajadores adolescentes			
	2007	2008	2009	2010
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	0	1	0	0
La Masia	1	5	20	6
Abufrut	20	0	0	0
Maitahue	0	0	0	0
Valle del Maipo	0	0	0	0
TOTAL	21	6	20	6

SOCIEDAD



Relaciones con la Comunidad

Por su tamaño, giro y ubicación territorial tanto Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. como sus cuatro empresas socias, destinan sus mayores esfuerzos a desarrollar las comunidades en las cuales están insertos y para ello se han preocupado de generar su mayor impacto positivo a través de la contratación de mano de obra local.

Valle del Maipo

En el caso de Valle del Maipo, por su pequeño tamaño y reciente creación, hemos mantenido concentrada nuestra acción social en la comunidad apoyando al Hogar de Menores Juan XXIII de la Comuna de Maipo.

En tanto que las cuatro empresas socias participan en iniciativas de desarrollo de su comunidad.

Agrícola Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos

Las empresas han reiterado en 2010 su principal objetivo social ofreciendo alternativas de empleo durante todo el año para personas de la comuna. Es así como desde el año 2007 a la fecha, el 100% de sus trabajadores tiene residencia en la comuna de Buin.

Un caso muy especial de las relaciones de las empresas con sus trabajadores lo constituye Edith González, quién se ha desempeñado como trabajadora de temporada desde 2008.

En 2010 su contrato regía desde abril a diciembre. Sin embargo la grave enfermedad de una hija la obligó a retirarse a mediados de mayo. Ante una situación familiar tan dura, las empresas resolvieron otorgarle un permiso con goce de sueldo por los siete meses restantes de la temporada.

Adicionalmente, al terminar la temporada, se le finiquitó junto a todos los demás trabajadores a plazo fijo, lo que le permitió hacer uso del seguro de cesantía y acogerse a todos los beneficios legales.

Dentro de este mismo aspecto, y en alianza con la Sociedad de Fomento Fabril (SFF), el año 2008 la empresa participó en un programa de empleo para personas con algún grado de discapacidad mental, mediante el cual se contrató a una persona, la que mantiene su empleo en 2010.

Por otra parte, para facilitar el desplazamiento de las personas que viven y trabajan en las cercanías - y particularmente a dos vecinos que están al poniente y al norte de las instalaciones de Santa Laura y Olmedo Hermanos - en 2010 arreglaron un kilómetro del camino, para lo que destinaron un trabajador y una máquina retroexcavadora, quién realizó la obra en un día.

Este proceso de arreglo del camino que da acceso a los predios agrícolas y agroindustriales se hace con cierta frecuencia, ya que por su materialidad se daña por las lluvias y por el exceso de tránsito.

Colaborando con la mantención del entorno, la empresa se preocupa de que el campo en general y, especialmente los sectores que colindan con la vía pública, estén limpios y ordenados, lo que ayuda a embellecer el entorno de la localidad de Alto Jahuel.

Ambas empresas, a través de sus directores, colaboran con el Liceo de Alto Jahuel, del cual además son ex – alumnos. Otra institución beneficiada es la Corporación Cultural de Buin, a la que se le donaron cajas de ciruelas para ser usadas como premio de una rifa.

Otras instituciones del sector que reciben el apoyo de las empresas son el Club Deportivo Alto Jahuel, la compañía de Bomberos y la Asociación de Empleados Municipales.

En tanto que en el campo gremial empresarial, Agrícola Santa Laura del Alto S.A. es socia de la Asociación de Agricultores del Maipo, de Fedefruta y de la Asociación de Canalistas del Maipo.

Si bien las empresas no son asociadas, participan y colaboran con la Corporación de Empresarios del Maipo, cuya misión es: “Articular a los empresarios, profesionales, emprendedores, autoridades y beneficiarios, generando una red de apoyo para la superación de la pobreza y el desarrollo de personas de la zona del Maipo, siendo en su origen y resultados un referente válido para otras comunidades”.

La Masía

En términos sociales, la vocación de Agrícola La Masía, siempre ha sido mantener una buena comunicación y convivencia con la comunidad y particularmente con sus vecinos inmediatos, estableciendo una relación de apoyo mutuo.

La vecindad inmediata de La Masía está constituida por treinta familias de origen mapuche que están en la Población El Pehuén. Esta población se construyó hace cuatro años por el Gobierno como parte de del Programa ChileBarrio.

Al principio tuvieron algunos problemas de convivencia pero conversando estos se fueron solucionando: los caniles que estaban instalados en la medianera fueron cambiados de lugar para impedir la ocurrencia de accidentes con los niños de la población.

Luego se puso una malla negra, que capta los residuos del agua de la máquina pulverizadora, la que si bien no causa daño a las personas puede ser una molestia innecesaria. Asimismo, desde hace cuatro años, esto es desde que el barrio quedó habilitado, se dejó de usar el tanque de petróleo por la cercanía con los vecinos.

Durante la temporada de cosecha y packing La Masía ha privilegiado ofrecer sus puestos de trabajo para sus vecinos y particularmente el de las mujeres.

A ella, al igual que al resto de los trabajadores, se les regalan frutas de temporada.

Al término de la poda, los vecinos del barrio El Pehuén sacaron sin costo tres colosadas de leña, para lo cual La Masía les prestó el coloso, el tractor y el chofer, y ellos hicieron la carga y descarga. Como un gesto de amistad y agradecimiento los vecinos les llevaron pan amasado y tortillas.



Las relaciones se han ido consolidando, los vecinos les han invitado a compartir la Noche de San Juan, que coincide con el solsticio de invierno, que de acuerdo a las tradiciones Mapuches es el nuevo año que comienza.

Dentro de las acciones sociales que realiza, la empresa coopera con materiales en desuso en condiciones de ser reciclados, aporta insumos para eventos de Juntas de Vecinos, entrega leña a vecinos que la necesitan y realiza colectas para apoyar a personas enfermas que sin tener relación con La Masía residen en los sectores cercanos a sus instalaciones.

Después de un problema con una quema, La Masía se ha preocupado de devolver la mano a la Compañía de Bomberos proveyéndoles de bencina, elemento esencial para el trabajo de esta institución formada por voluntarios y que es tan apreciada por la ciudadanía.

Agrícola Abufrut

Por su parte Agrícola Abufrut se preocupa de causar el menor impacto posible a su entorno y participa como empresa en el desarrollo de la comunidad.

Ya que el predio donde tiene sus instalaciones se encuentra aledaño a la población Arturo Prat de Maipo, la empresa ha realizado diferentes gestiones en su beneficio, tales como el apadrinamiento del Jardín Infantil Gotitas de Agua, de manera que las madres temporeras puedan dejar allí a sus hijos y salir a trabajar tranquilas.

La empresa recoge periódicamente la basura que se acumula en los caminos aledaños al predio que limitan con la población, manteniendo limpio y protegiendo a sus habitantes de posibles infecciones.

Asimismo, la agrícola prioriza la búsqueda de personal en la misma población. Una de las iniciativas es poner, como primera instancia, avisos en kioscos de la comunidad.

Agrícola Maitahue

Para Agrícola Maitahue la promoción de su comunidad adyacente y el cuidado del medio ambiente son temas de alto compromiso.

El principal impacto positivo dentro de la comunidad es la generación de empleo ya que su personal proviene del sector y no trabaja con contratistas.

Dentro de las nuevas oportunidades de trabajo se puede mencionar la partida de nueces que a modo de prueba se inició en las casas en 2009. Actualmente éstos trabajadores están integrados al Packing de nueces.

Por otra parte, la empresa se preocupa de apoyar mediante donaciones a las distintas instituciones del sector, tales como bomberos, posta rural, colegio, parroquia y sala cuna.

Durante el 2009 se adicionó la entrega de cajas de mercadería a las familias más carentes del sector.

Corrupción

En los años de trabajo en ninguna de estas empresas se ha denunciado o detectado alguna práctica de esta naturaleza.

Cumplimiento normativo

En el año 2010 Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. no recibió multas. Desde su formación, la única sanción recibida por la empresa corresponde a una multa cursada en 2008 por el Servicio de Impuestos Internos (SII) debido a un error en la confección de una boleta de honorarios.

Las empresas que reportan han tenido una constante preocupación por el cumplimiento de las leyes que les atañen, contratando personal calificado para ocuparse de estos temas.

PRODUCTO



PRODUCTOS

Tal como se señala en la página 73 de este reporte, el producto de Valle del Maipo son los servicios que presta a sus cuatro empresas socias y a terceros, para exportar su fruta fresca y deshidratada en las mejores condiciones sanitarias y bajo estrictos procedimientos que permite entregarlas oportunamente a los recibidores.

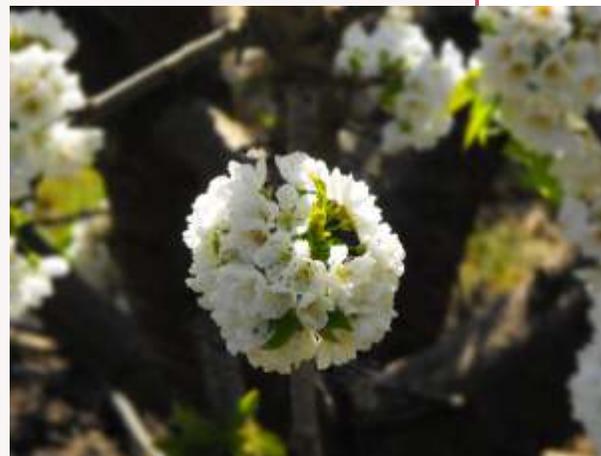
También es parte de su producto el desarrollo de diferentes nichos de mercado y de los nuevos productos que pueden agregar valor a la fruta de exportación.

Las cerezas, las peras, las uvas, las pasas y las ciruelas que exporta Valle del Maipo provienen de las 200 hectáreas que constituyen la superficie plantada de las cuatro empresas socias.

Cerezas:

Dentro de nuestro abanico de productos, el de mayor venta es la cereza, en sus variedades Bing, Lapins y Rainier, que son las más solicitadas por los recibidores debido a sus marcadas características de sabor, color, tamaño, presentación y resistencia, lo que permite despacharla por vía aérea o marítima hasta los mercados más lejanos.

Las cerezas son frutas delicadas, que deben ser cosechadas a mano y luego seguir con ellas un proceso de post cosecha muy preciso, cuyo primer paso es someterlas a una ducha de agua fría o hidro-cooler, lo que les baja la temperatura de campo y de ahí se pasan a la cámara de mantención.



Posteriormente, pasan a la máquina donde empieza el proceso de envasado. En esta etapa se hace una selección de daños, en el que se rechaza toda la fruta que presente algún grado de deterioro por mínimo que sea. Luego pasan al calibrador electrónico, que las diferencia tanto por color como por tamaño y finalmente, se las envasa en cajas, las que son pesadas individualmente a fin de asegurar la cantidad.

El medio de transporte para que las cerezas lleguen a destino en óptimas condiciones, se elige de acuerdo a la distancia de los mercados recibidores. Por vía aérea el proceso desde su cosecha en el predio hasta su destino final toma tres a cuatro días como máximo.

El embarque, sea este marítimo o aéreo, se debe realizar con la fruta a cero grado Celsius, con un rango de tolerancia máxima de 0,5°C y mínima de -0,5°C.

A Estados Unidos, Europa y China (Hong-Kong) las cerezas se envían fundamentalmente por vía marítima, tomando el proceso desde cosecha hasta desembarque 12 días a Estados Unidos, 30 días a Europa y 35 días a China.

En estos casos, para que las cerezas lleguen en óptimo estado, se ocupa una bolsa especial que evita el intercambio de gases, lo que prolonga naturalmente la vida de post cosecha y se ocupan variedades resistentes y más firmes como Bing y Lapins.



“Llevamos trabajando con Valle del Maipo desde el año 2007 y hemos ido de menos a más. Somos proveedores de materiales, fundamentalmente de bolsas para uva, que son una especie de “camisa” que separa la fruta que va dentro de las cajas. A eso se suma una lámina que protege la fruta para que no se golpee en la caja cuando la cosechan y cajas cosecheras de uvas y cerezas.

Valle del Maipo es una empresa grata: cuando llego acá me siento bien, me siento cómodo, me sirven cafecito, casi es como llegar a la casa. Tenemos una muy buena relación con Carol, con la señorita Gloria y con Aldo Anselmo.

Además son muy serios en la cuestión de pagos. Los jefes siempre solicitan ayuda en el área de “cobranzas”, puesto que es normal que se generen atrasos en los pagos. Acá nunca hemos tenido problema en los pagos.

Como proveedor de la industria frutícola, le agradezco a Valle del Maipo que con ellos todo sea programado, anticipado,

Uno tiene la tendencia a compararlos con otros clientes, que son más grandes pero que en cierta medida son improvisadores, básicamente por problemas de cambio de destino de su fruta y que quieren que les resuelvan los proble-

mas “ya”, y con la fruta eso no siempre es posible. Requiere un programa, una anticipación, una

coordinación, y yo - como proveedor de la industria frutícola - le agradezco a Valle del Maipo que con ellos todo sea programado, anticipado, conversado y negociado con la debida antelación.

En lo que es gestión les diría que sigan en la senda que ya tomaron, que es diversificar la cantidad de productos que están entregando a sus clientes.

Que sigan tratando muy bien a sus clientes, que le den un mayor valor a los productos que les venden y que les sigan entregando cosas nuevas. Eso siempre es bueno.

Yo le veo proyecciones, le veo bastante futuro: ha innovado en productos, no se han quedado en la fruta fresca sino que han incursionado en otros productos donde hay mayor valor agregado, han hecho nuevas presentaciones y eso - en los mercados internacionales - se nota y los clientes lo valoran”.



Carlos Trujillo

Ejecutivo de ventas
Proveedor United Plastic Corporation (UPC)

Ciruelas

La variedad de ciruelas que producen las empresas socias de Valle del Maipo es la D'Agen. Una pequeña proporción de éstas se vende fresca en el mercado nacional, en tanto que la mayoría se consume deshidratada en el extranjero.

Algunos recibidores solicitan ciruelas deshidratadas en condición natural, esto es secadas al sol y a las que el único proceso adicional que se les hace es lavarlas y envasarlas.

El resto, que constituye la mayoría, se consume tanto despepitada (sin carozo) como con carozo, en forma natural o tiernizada.

Proceso de Tiernizado

El primer paso del tiernizado es un proceso de secado natural para deshidratarlas, luego se someten a un proceso de hidratación o tiernización. Finalmente, a aquellas que deben ir despepitadas se les saca el cuesco o carozo.



Peras:

La principal variedad de peras que comercializa Valle del Maipo es la Abate Fetel que es consumida principalmente en Alemania e Italia.

Valle del Maipo las exporta directamente a Alemania, donde son recibidas por Cobana Fruchtring Gbh, líder europeo en importación de frutas frescas, quién las distribuye a todos los supermercados de ese país.

Alemania tiene requisitos muy exigentes en cuanto a límites de residuos de pesticida, por lo que se está tratando de llevar la producción a detección cero. Esto significa que para el control de pestes se utilizan productos que tienen las curvas de degradación adecuadas y que haya un control exhaustivo en todas las fases de aplicación.

Aunque este procedimiento no se ve reflejado en un aumento de los precios, en Valle del Maipo estimamos que la entrada a estos mercados altamente sofisticados va a ser cada vez más restringida y finalmente sólo van a quedar los proveedores que cumplan, entre otros, con el requisito de residuos no detectados.

Encontrar productores de esta especie y variedad, comprometidos y que puedan cumplir con el manejo técnico acabado y preciso que requieren los recibidores no es fácil, de modo que hemos avanzado lentamente en términos de volumen exportable, pero algunos de nuestros socios están haciendo nuevas plantaciones que nos aseguran el crecimiento manteniendo la calidad.



SERVICIOS

El principal servicio que presta Valle del Maipo a sus empresas socias es el proceso de exportación de sus frutas, ya sean frescas, secas o deshidratadas.

Este proceso, en palabras simples, se inicia en el momento en que el productor entrega sus frutas hasta que éstas son entregadas al receptor que está radicado en otro país.

El producto se envasa en los distintos formatos y tamaños requeridos por los mercados y se etiqueta de acuerdo a la normativa de cada receptor. Simultáneamente se deben solicitar los permisos oficiales, que incluyen el certificado de origen que en este caso otorga la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) y los certificados de condiciones fitosanitarias que son generados por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

Uvas y pasas:

La uva fresca o de mesa tiene un alto costo de producción y un bajo precio tanto en los mercados nacionales como internacionales, por lo que no deja utilidades a los productores.

La principal variedad fresca aún en producción es la Flame, que se envía a Estados Unidos. El resto de las parras están siendo reemplazadas por cerezos, perales y ciruelos, dejando solo los parronales destinados a la producción de uvas para pasas

Valle del Maipo produce fundamentalmente pasas morenas, provenientes de parras de las variedades Flame y Thompson, las que se envían a mercados europeos, donde deben cumplir estrictas exigencias de color, el que debe ser moreno parejo, muy parecido al negro.



A ello se agregan las guías de despacho, las planillas de despacho y los packing list, que señalan con exactitud los productos que se están exportando, así como el formato en que están siendo despachados.

Con esa documentación en regla se procede a contratar la logística de despacho que incluye cargar los camiones y llevarlos a los puertos o aeropuertos en donde se descarga y se procede a embarcarlos, en el buque o en el avión según el tipo de producto, para que lleguen a destino.

Para prestar servicios tanto a las empresas socias como a otros productores, Valle del Maipo cuenta con 10.000 m2 de infraestructura, los que se dividen en diferentes plantas: dos de frío ubicadas una en La Masía (Camino Padre Hurtado, Sitio 63, Paine) y otra en Abufrut Ltda. (La Paloma 495, Maipo); una deshidratadora de ciruelas y otra para el proceso de pasas.

Ciruelas y peras frescas

El proceso de embalaje de peras y ciruelas, por su escaso volumen, es poco mecanizado y se realiza fundamentalmente a mano: la fruta se descarga en una línea donde se hace la selección de daños, se eliminan las que presenten cualquier imperfección, luego se pesan, se diferencian por calibre y finalmente las embaladoras las envasan. Hasta 2009 este servicio era proporcionado por La Masía, actualmente se realiza directamente por Valle del Maipo

Cerezas

A contar de 2010 la totalidad del proceso se realiza con maquinaria y personal de Valle del Maipo. Hasta 2009 el servicio de frío para las cerezas era proporcionado por La Masía.

Nuevos Productos

A contar de 2010, comenzamos a investigar los nuevos nichos de negocio que es factible incorporar al mercado Chino. En éste, existe una creciente demanda de frutas secas y deshidratadas, fraccionadas.

A raíz de ello, desarrollamos una nueva línea de productos bajo la marca SMART, consistentes en pasas, almendras, nueces, ciruelas y cerezas, en envases inferiores a los 150 gramos.

A fines de año enviamos las primeras muestras, las que fueron acogidas con interés por los recibidores, por lo que esperamos incrementar las exportaciones de este tipo de productos en 2011.

SALUD Y SEGURIDAD DEL CLIENTE

Las principales certificaciones a las que se someten voluntariamente las empresas socias de Valle del Maipo así como otros proveedores que han comenzado a enviar su producción por intermedio nuestro son Globalgap y HACCP

GLOBALGAP

Ésta es una certificación internacional que se obtiene al cumplir un protocolo de producción basado en Buenas Prácticas Agrícolas, encaminado a la obtención de productos en forma responsable, guardando el respeto debido al medio ambiente y procurando tanto la seguridad de los trabajadores como de los consumidores finales.

Este protocolo requiere que las empresas lleven registros de cada uno de los ítems de su producción, tales como aplicaciones de pesticidas, fertilizantes, registro de limpieza, eliminación de residuos, control de plagas, proceso de

producción, despacho, exportación, existencias, capacitaciones, asistencia técnica y aplicaciones pos cosecha, entre otros.

De esta manera, se lleva una detallada trazabilidad del producto, pudiendo asegurar a sus clientes un producto inocuo y que no afectará la salud del consumidor final.

Las empresas socias cumplen con el protocolo y poseen la recertificación GLOBALGAP, esto es que han sido auditadas en más de una oportunidad.

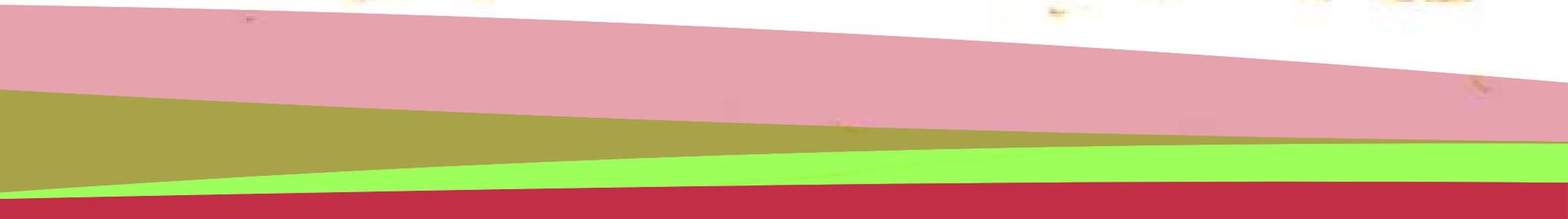
Para velar por el correcto cumplimiento de los distintos procedimientos, el personal de nuestras empresas es capacitado en distintas áreas tales como higiene y seguridad en la manipulación de los productos hortofrutícolas, manejo y uso de productos fitosanitarios, operación y calibración de maquinarias.

HACCP

La norma HACCP tiene como objetivo controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos, asegurando a los diferentes clientes que los alimentos no tendrán contaminación de ningún tipo. A la fecha de cierre de este reporte las empresas Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos Ltda. y Abufrut Ltda. poseen esta certificación.

Cumplimiento normativo.

Valle del Maipo Chilean Fruit S.A., así como sus cuatro empresas socias, no presenta incidentes derivados de incumplimientos de la normativa legal chilena respecto de estos temas, ni tampoco faltas al protocolo GLOBALGAP.



DIMENSIÓN MEDIOAMBIENTAL



En la medida que se avanza en la disciplina de reportar bajo metodología G3 de GRI, las empresas socias y Valle del Maipo hemos ido descubriendo que intuitivamente estábamos aplicando diversas prácticas que protegen el medio ambiente así como otras que si bien son deliberadas y sistemáticas no habíamos abordado antes.

Esta toma de conciencia hace que nuestras tareas fundamentales sean cuidar la salud de nuestros clientes finales, cuidar a nuestros trabajadores y cuidar el medioambiente en que estamos trabajando. Esa es la forma en que podemos aportar al desarrollo de nuestras empresas, de nuestra zona y de nuestro país.

Es así como en esta ocasión, en la dimensión ambiental, queremos destacar el uso de trampas para polillas y confusores sexuales que nos permiten disminuir el uso de pesticidas y llegar a los mercados de destino con frutas más sanas e inocuas.

Otro aspecto que destacamos es la toma de conciencia que hemos sufrido en relación al agua que proviene de los canales de regadío, los que están colapsados por los materiales plásticos en desuso, los que son tirados sin remordimientos al Río Maipo y sus efluentes.

Por nuestro tamaño aún reducido, así como por nuestra característica como empresa de servicios a la agricultura, los indicadores de Valle del Maipo son pequeños en comparación a los de las empresas, pero cada uno en su ámbito de acción e influencia está tratando de hacer las cosas correctamente.

MATERIALES

Los **fertilizantes y fitosanitarios** son los materiales más utilizados por el sector frutícola en sus procesos productivos, por ello es fundamental realizar un manejo eficiente y seguro de estos productos, cumpliendo con los estándares más exigentes a nivel internacional.

Las cuatro empresas socias, se han asesorado por especialistas para, basados en las necesidades de cada cultivo, lo que se define mediante el análisis de suelo y foliares, maximizar la eficiencia en el uso de los fertilizantes, minimizar los posibles impactos en el medio ambiente y disminuir su impacto económico.

El almacenamiento, manejo y aplicación de los fitosanitarios cumple con las más altas exigencias de seguridad. Para ello cuentan con bodegas destinadas exclusivamente al almacenamiento de fitosanitarios, las que cumplen con las exigencias de seguridad de la normativa chilena y de GLOBALGAP.

El acceso a estas bodegas está restringido al personal calificado, autorizado y que cuente con sus credenciales otorgadas por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) al día.

Asimismo, todo el personal que manipula y aplica fitosanitarios está debidamente capacitado y credenciado por el SAG.

Para asegurar su correcto funcionamiento y evitar eliminación innecesaria de productos al medio ambiente las maquinarias que se utilizan para la aplicación de los fitosanitarios son sometidas a mantención y calibración general dos veces al año, de acuerdo a lo estipulado por GLOBALGAP, y a una calibración especial para cada aplicación.

Una vez aplicados los fertilizantes o pesticidas en los huertos, se instala una señalética claramente entendible por todo el personal que cumple labores dentro del campo e inequívoca para cualquier persona que eventualmente pudiese pasar por su cercanía, consistente en banderas de colores y carteles que informan el significado de cada bandera, para evitar el ingreso anticipado y de esa forma proteger la salud de los trabajadores.

Antes de realizar cada aplicación, se refuerza esta información con charlas explicativas destinadas a todos los trabajadores.

Maitahue: una experiencia diferente

Si bien los pesticidas ya no son tan peligrosos, ni tan fuertes, para disminuir la aplicación de químicos, en Agrícola Maitahue decidieron introducir trampas para el control de las polillas.

Trampas físico-químicas

El funcionamiento de estas trampas permite realizar un conteo de polillas, las que van aumentando a medida que la temperatura sube. Cuando en la trampa se cuentan 70 adultos se aplica el pesticida destinado al control de plagas, con lo cual en 2010 se pudo disminuir de 12 a seis aplicaciones en el año.



Estas trampas son sencillas de usar, ya que se arman en el momento en que se quieren usar. Su superficie interior está impregnada con un adhesivo permanente y muy pegajoso, en tanto que en el centro de la trampa va instalado un cebo de feromonas, el que atrae a las polillas y otros insectos voladores.

Al detectar la primera captura sostenida de machos, se marca el inicio de las generaciones de la plaga en una temporada y de ese modo estimar el momento más indicado y efectivo para la aplicación de insecticidas.

La fecha de instalación de trampas depende de la zona geográfica en que se ubique el huerto. En general el registro de capturas se realiza a partir del 15 de septiembre o de acuerdo a los antecedentes que se tengan de la zona, sobre el inicio del vuelo de machos. El monitoreo se debe mantener idealmente durante toda la temporada, o sea, hasta fines del mes de abril.

Superficie en hectáreas	Número de trampas
Menos de 12 hectáreas	Mínimo 3.
De 12 a 32 hectáreas	1 cada 4 hectáreas.
Más de 32 hectáreas	1 cada 6 hectáreas.

Fuente: El Manual para el socio M.I.P. Trécé. 1998

Para obtener buenos resultados es necesario colocar al menos tres trampas, las que son suficientes para terrenos inferiores a 12 hectáreas. Luego, en la medida que el predio aumenta de tamaño, se requieren más trampas.

Este nuevo método, actualmente, es más caro que la aplicación normal de pesticidas, pero tiene beneficios para la salud del personal y la seguridad de los consumidores, motivo por el cual se le está introduciendo paulatinamente en los predios.

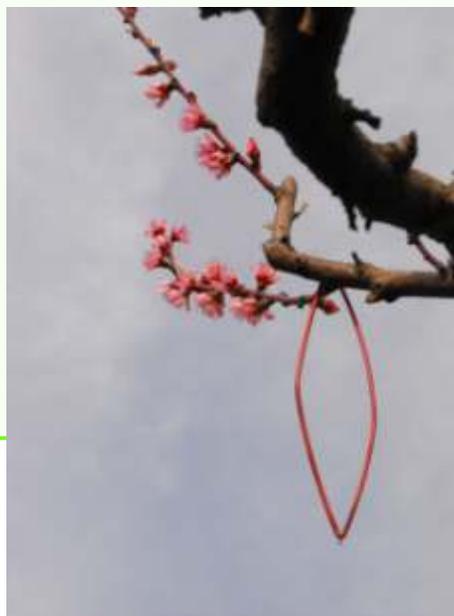
Confusores Sexuales

Otro sistema que está aplicando Maitahue, complementario al control químico y mecánico, es el llamado método de confusión que consiste en dispersar feromonas u hormonas femeninas de la polilla en el campo, de manera que los machos no puedan localizar la feromona natural, producida por la hembra, lo que los deja sin posibilidad de aparearse, controlando de esta forma la cantidad de insectos que nacen.

Son dispositivos cuya finalidad es disminuir las poblaciones de esta plaga y que se llaman confusores sexuales, los que liberan feromona sintética específica, inocua para el ser humano, que atrae al macho de la polilla y lo confunde, con lo cual no logra encontrar a las hembras, impidiendo así la copulación, reproducción y posterior postura de huevos.

Los dispositivos se distribuyen en una densidad de tres por hectárea, debiendo ubicarse en altura, entre cuatro y seis metros, para permitir que la feromona sea emitida libremente y sin obstáculos.

Esta es la tercera temporada en que Maitahue uso confusores sexuales para evitar la plaga de polillas, lo que les ha permitido disminuir la aplicación de pesticidas a una décima parte del consumo anterior, generándose así cosechas menos contaminadas.



Colocar confusores es tan caro como aplicar pesticidas, pero hay un ahorro por el menor uso del tractor, el menor gasto de combustible y el menor número de horas hombre, en tanto que se gana en seguridad ocupacional.

Otras ventajas que tiene el uso de trampas y confusores es que son productos naturales, biodegradables y no contaminantes; que se usan en pequeñas cantidades; y que por ser específicos para cada especie, controlan solo la población del insecto para el cual han sido formulados, evitando afectar a otros insectos de modo que favorecen el equilibrio biológico.

TRATAMIENTO DE RESIDUOS

Como parte de su preocupación por minimizar sus impactos negativos sobre el medio ambiente, las cuatro empresas que reportan, han buscado reutilizar y reciclar la mayor cantidad de materiales utilizados.

- El cartón de desecho de los distintos embalajes utilizados, se junta en las distintas empresas y se entrega a lugares que se dedican al reciclaje del mismo;

- Los materiales de embalaje son entregados por las empresas exportadoras y los excedentes son devueltos a las mismas al final de cada temporada; los materiales de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A. son guardados en las bodegas de dos de las agrícolas que forman parte de Valle del Maipo Chilean Fruit S.A.

- Asimismo, la materia orgánica resultante de las labores de poda, raleo y cosecha de frutales son esparcidos nuevamente en el campo e incorporados al suelo con el fin de aumentar la materia orgánica y mejorar la estructura del mismo.

- En el caso de Maitahue, la leña que sale de las podas y cambios de especies se regala a los trabajadores, sus familias y quién quiera ir a buscarla para uso doméstico. En 2010 salieron seis camiones con una carga aproximada a los 27.000 kilos.

- En relación a los **desechos plásticos**, ya sea cajas de embalaje o bins, las empresas tienen distintas prácticas al respecto. Agrícola La Masía vende el plástico de cajas de cosecha y embalaje a empresas de reciclaje y el plástico de bolsas de embalaje se elimina como residuos sólidos, por medio de una empresa autorizada para ello, en tanto que Agrícola Maitahue recicla las cajas plásticas a través de la empresa Greenplast.

- Los envases de pesticidas en general son reciclados o utilizados para co-generación. Agrícola Abufrut envía sus envases plásticos a la misma empresa que le vende fitosanitarios para que se encargue de su reciclaje, en tanto que Agrícola Maitahue envía sus envases plásticos de fitosanitarios a la Empresa Martínez y Valdivieso.

“A Valle del Maipo básicamente le proveo dos productos que se usan en post cosecha: un retardador de madurez y un calcio líquido que se llama Optical. Pero estamos viendo la posibilidad de proveerles de otros insumos ante otras necesidades que pueden tener en un futuro cercano.

En el caso del retardador de madurez se trata de un producto que sirve para que carozos, cerezas y peras lleguen en mejores condiciones a su destino final. En Valle del Maipo lo utilizan fundamentalmente en las peras, pero eventualmente se podría usar en el resto de sus productos frescos. En tanto que el Optical se usa para dar firmeza a la fruta, evitando que se le dañe la piel y por lo tanto también ayuda a que llegue a su destino final en óptimas condiciones.

Lo que veo es que debieran seguir creciendo y, obviamente, a mí también me interesa ser parte de ese crecimiento

Si bien a ellos los proveo los mismos productos a otras empresas del sector, incluso algunas directamente ligadas a

Valle del Maipo, mi relación con ellos es más bien indirecta, en el sentido que no tengo relación con todos los que trabajan aquí. Mi relación es con las personas, en este caso con Carol y don Aldo, a quienes conozco desde antes, cuando estaban en otra empresa y me llamaban. Para mi Valle del Maipo es la Carol, es don Aldo.

En todos estos años los he visto crecer, he visto cómo se han ido desarrollando, cómo se han agrupado y cómo han hecho cosas juntos.

Han hecho grandes esfuerzos y entiendo que hay una intención de avanzar, de comprar más y mejores equipos y de instalarse con plantas propias, de modo que lo que veo es que debieran seguir creciendo y obviamente a mí también me interesa ser parte de ese crecimiento.

Los volúmenes que yo manejo con ellos no son grandes, pero me dicen que es posible que incrementen en el doble el volumen de fruta y eso significaría que van a necesitar el doble de mis productos. Así que si ellos crecen, yo también crezco”.



Marcelo Peralta,

Ejecutivo de Ventas
Proveedor Química Italquim Ltda.

ENERGÍA

Las principales fuentes de energía que se utilizan en nuestras empresas son petróleo, electricidad y gas.

Su uso eficiente es de vital importancia para Valle del Maipo y sus cuatro empresas socias, ya que hay una creciente escasez, lo que se refleja en las alzas de precios.

Petróleo

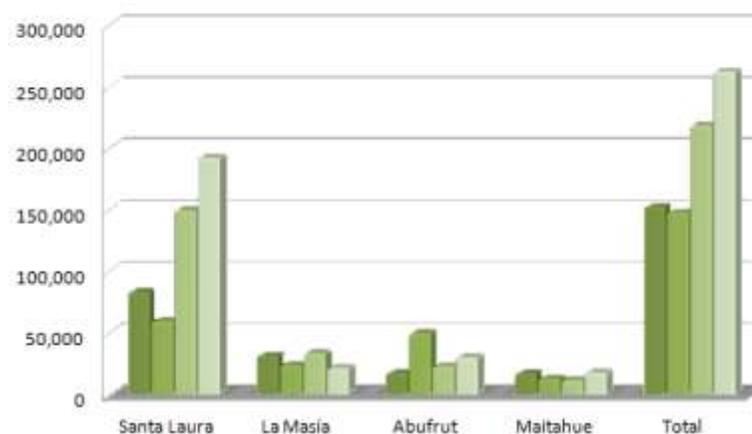
Valle del Maipo no registra consumo de petróleo ya que no lo requiere para sus operaciones. De las cuatro empresas socias, Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos, debido a las mayores instalaciones de packing, es la que tiene un mayor consumo de petróleo con 192.799 litros en 2010, mientras que Maitahue, con 18.000 litros es la que registra un menor consumo.

En términos generales, el consumo de petróleo ha ido aumentando en la medida que ha crecido la producción y la exportación de productos cada vez con mayor valor agregado, lo que se refleja en el siguiente gráfico.

TABLA CONSUMO 2010 COMPARATIVA A 2009

Empresa	Petróleo (lts)		Gas (kg)		Electricidad (kw)	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos	150.135	192.799	675	16.650	166.451	99.029
La Masía	33.959	21.800	1.356	2.065	412.856	458.000
Abufrut	23.220	30.500	1.830	3.145	58.556	19.118
Maitahue	12.000	18.000	4.056	250	50.000	80.574
Valle del Maipo	0	0	N/A	594	N/A	212.900
TOTAL	219.314	263.099	7.917	22.704	687.863	869.621

Consumo Petróleo (lts)



	EMPRESA				
	Santa Laura	La Masía	Abufrut	Maitahue	Total
2007	84,335	32,696	18,300	18,000	153,331
2008	60,200	24,426	50,534	13,407	148,567
2009	150,135	33,959	23,220	12,000	219,314
2010	192,799	21,800	30,500	18,000	263,099

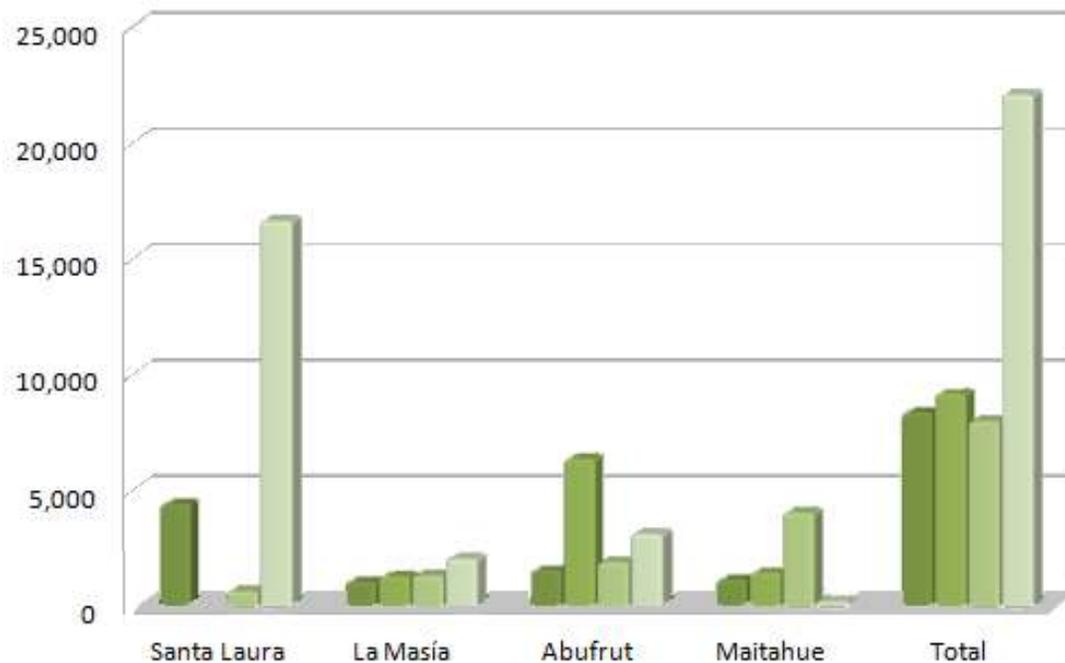
Gas

En relación al consumo de gas, Valle del Maipo registra consumo por primera vez en 2010, con 594 kilos, los que usamos para la grúa horquilla (Yale) en la planta.

En tanto que las cuatro empresas socias registran un consumo diferenciado, siendo el mayor el de Santa Laura del Alto y Olmedo Hermanos que en 2010 fue de 16.650 kilos, seguido por Abufrut con 3.145 kilos, La Masía con 2.065 y Agrícola Maitahue con 250 kilos.

El mayor consumo de gas también está ligado a la mayor productividad de los procesos industriales de las frutas de exportación, lo que implicó el funcionamiento de la Planta de Olmedo Hermanos todo el año, con la consiguiente utilización de grúas horquilla.

Consumo de Gas (Kg)



	EMPRESAS				
	Santa Laura	La Masía	Abufrut	Maitahue	Total
2007	4,470	1,125	1,613	1,200	8,408
2008	0	1,324	6,395	1,486	9,205
2009	675	1,356	1,930	4,056	8,017
2010	16,650	2,065	3,145	250	22,110

Electricidad

Este es el primer año que Valle del Maipo registra su consumo de electricidad, el que alcanzó a los 212.900 kilowats y se usó durante el proceso de packing de cerezas

En el caso del resto de las empresas, el nivel de consumo varía considerablemente entre ellas, ya que si bien para todas es un insumo de primera necesidad depende del tipo de las instalaciones que poseen.

Si bien todas las empresas que reportan utilizan la electricidad como una importante fuente de energía, el volumen de consumo varía considerablemente de acuerdo al tipo de instalaciones que cada empresa posee, es así que las empresas que tienen frigoríficos usan un mayor volumen que las que no los tienen.

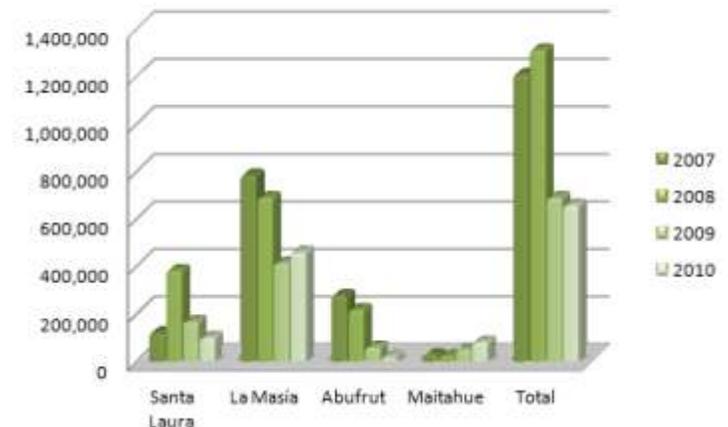
Debido a su frigorífico La Masía es la que presenta un mayor nivel de consumo, si bien en 2009 y 2010 no ha repetido los altos consumos de los dos años anteriores.

EMPRESAS					
	Santa Laura	La Masía	Abufrut	Maitahue	Total
2007	119,560	782,800	275,953	29,052	1,207,365
2008	381,028	688,864	215,991	24,178	1,310,061
2009	166,451	412,856	58,556	50,000	687,863
2010	99029	458,000	19118	80574	656,721

Este alto consumo de energía eléctrica unido a problemas de flujo de caja, le generó una deuda con la Compañía General de Electricidad (CGE) de \$ 80.000.000, la que en 2010 logró reducir a \$ 30.000.000, para lo cual firmó un convenio de plan de pago en tres cuotas, las que serán canceladas en los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2011.

De una u otra manera, las cuatro empresas han buscado mecanismos para hacer un uso más eficiente de la energía eléctrica, desde tener un mejor aprovechamiento de la luz natural, hasta la instalación de un banco de condensadores que permite un uso más eficiente de la electricidad.

Consumo Electricidad (Kw)



AGUA

Las empresas que conforman Valle del Maipo Chilean Fruit reconocen la importancia del cuidado del agua para reducir el impacto medioambiental.

Dada la relevancia del recurso hídrico en las labores agrícolas, buscamos cuidar las fuentes de agua y darle un uso eficiente.

Agrícola Santa Laura el Alto y Olmedo Hermanos cuenta con 7.06 acciones del Canal Santa Rita para el riego del predio. Con el fin de hacer más eficiente el uso del agua cuentan con un tranque de acumulación nocturna y un estanque de decantación para el riego tecnificado.

En el campo, esto es, en Santa Laura del Alto, un 35% de la superficie cuenta con riego por goteo y el 65% restante con sistema de riego californiano superficial.

En tanto que en el sector de servicios, esto es, en Olmedo Hermanos la medición del consumo de agua se comenzó a hacer en el año 2009 y éste fue de 4720 m³, utilizados principalmente para el proceso de ciruelas deshidratadas.

Agrícola La Masía reconoce la importancia del cuidado del agua para reducir el impacto ambiental y por ello evita su desperdicio. La empresa cuenta con un pozo profundo que se utiliza para el riego tecnificado del 80% de la superficie plantada, lo que permite un ahorro y mayor eficiencia en el uso del agua.

Abufrut extrae el agua utilizada de un pozo propio ubicado dentro del predio. El 75% de la superficie en producción se encuentra con riego por goteo que ayuda a ahorrar agua y mejora la eficiencia de riego. Por otro lado el agua utilizada en algunos estanques del packing, y que no contengan productos para post cosecha, se reutiliza esparciéndola sobre los caminos aledaños para su regadío.

Agrícola Maitahue tiene acciones de la Asociación de Canalistas Huidobro, desde el que se obtiene el 75% del agua, la que se destina a riego por tendido.

El resto del agua utilizada proviene de un pozo propio, el que se encuentra con todos los reglamentos necesarios al día y es destinada principalmente al consumo diario, a aplicaciones fitosanitarias y al sistema de riego tecnificado.

El año 2008 Maitahue invirtió \$9.500.000 en riego por goteo, agua que proviene del pozo propio, cubriendo actualmente con este sistema un 25% del total del campo. A través de este sistema de riego, se logra un ahorro significativo en el consumo de agua, el cual equivale a un 80 % de eficiencia en comparación con el riego tradicional, cuya eficiencia es de 60 %.

Un grave problema

A pesar de las inversiones realizadas en 2008 para colocar riego por goteo, Maitahue ha tenido que desviar recursos que podrían haberse aplicado en incrementar este sistema en enfrentar el grave problema que surge del mal comportamiento ambiental de la población que reside aguas arriba.

El Canal Huidobro, que nace en el Río Maipo, atraviesa campos y poblados antes de llegar a Maitahue, donde prácticamente termina su curso. Hay personas que sin respeto a los demás usuarios ni cuidado ambiental alguno botan desechos tales como botellas y otros tipos de residuos, los que van a dar a las acequias de regadío, lo que tapa las pasadas de agua y provocan el rebalse de éstas, inundándose los caminos y generándose falta de agua para regar los huertos.

Esta situación ha ido empeorando con los años y cada vez se requieren más recursos para destapar las acequias y limpiarlas de los desechos que pudiesen afectar el regadío de los huertos.

Ante la impasibilidad de la autoridad competente de dar una solución real a este problema, multando a quienes arrojan desperdicios plásticos a los cursos de agua, la empresa se ha visto obligada a llevar sola el peso de retirar estos residuos y enviarlos para su disposición final en vertederos autorizados, lo que económicamente no resiste un horizonte a permanencia.



BIODIVERSIDAD

Dada nuestra ubicación y la de nuestras cuatro empresas socias, podemos informar que ninguna se encuentra en zonas de protección a la biodiversidad.

Tampoco existe este tipo de terrenos en zonas aledañas por lo que no se genera impactos significativos en la biodiversidad de los mismos.

Es más, las empresas desarrollan una serie de actividades tendientes a beneficiar la flora y fauna, entre las que destaca: picar restos de poda e incorporarlas en las plantaciones; mantener los caminos húmedos para evitar el polvo en suspensión; plantar cercos vivos y cortinas cortaviento forestales con el objetivo de mantener la flora y fauna, proteger las plantaciones y embellecer el entorno.

Asimismo, dentro del programa de aplicaciones de pesticidas y fertilizantes se considera el uso de productos que no afecten la salud de las personas y no contaminen el medio ambiente, así como se realiza un manejo integrado de plagas, tendientes a proteger la biodiversidad, mediante controles naturales.

EMISIONES, VERTIDOS Y RESIDUOS

Uno de los residuos que presentan mayor importancia desde el punto de vista medioambiental para estas cuatro empresas, son los remanentes de aplicación de fitosanitarios y los envases vacíos de éstos.

Cada una de las empresas realiza el procedimiento de triple lavado para los envases de pesticidas vacíos, tal cual como está establecido en el protocolo de GLOBALGAP.

El agua utilizada en el lavado de los envases es reincorporada a las máquinas en el momento de la aplicación. Luego los envases son perforados y enviados a una empresa autorizada para realizar el chipeado de los mismos. Para el caso de las cuatro empresas reportantes, la empresa autorizada para ello es Martínez y Valdivieso en la comuna de Buin.

Cuando hay aguas residuales provenientes de este proceso, ellas son esparcidas en las orillas de camino o en terrenos en barbecho, tal como está establecido en el protocolo GLOBALGAP minimizando su impacto en el medio ambiente y a la vez, ayudando a controlar el polvo en suspensión.

El manejo de otros materiales de desecho tales como basura doméstica, tanto en Valle del Maipo como en las cuatro empresas socias es acumulado en contenedores, para posteriormente ser trasladados a un vertedero.

En el caso de Agrícola Maitahue, este proceso lo realiza el camión municipal, mientras las otras tres empresas tienen contratado el servicio de recolección de basura a la empresa Texcinco que cuenta con autorización para ello.

TRANSPORTE

En Valle del Maipo estamos preocupados por el medioambiente y sabemos que en un futuro cercano, pero no inmediato, deberemos calcular nuestra huella de carbono, entendiendo por esta “la totalidad de gases de efecto invernadero - CO₂, CH₄, SF₆, SO₂ – emitidos por efecto directo o indirecto de un individuo, organización, evento o producto”.

Dentro de nuestros medios hemos logrado determinar que a la fecha no tenemos emisiones de Alcance 1 (esto es controladas por Valle del Maipo) y que nuestras emisiones de Alcance 2 se limitan a las resultantes del proceso de producción y distribución de la energía eléctrica que consumimos para efectos de procesar cerezas y ciruelas.

En tanto que las de mayor envergadura son aquellas de Alcance 3, es decir las derivadas de los Ciclos de Vida (ACV) de los combustibles usados para el transporte de nuestros productos por vía terrestre, área y marítima.

Embarques	2010				
	Destino	Especie	Cajas	Nº Viajes	Kilos Netos
Aéreos	Hong Kong	Cerezas	2.364	9	11.823
Aéreos	Los Ángeles/U.S.A.	Cerezas	640	1	3.200
Aéreos	Miami/U.S.A.	Cerezas	3.708	9	18.540
Aéreos	New York/U.S.A.	Cerezas	5.259	16	26.295
Marítimos	Hong Kong	Cerezas	19.680	6	98.400
Marítimos	Philadelphia/U.S.A.	Cerezas	19.888	6	99.440
Marítimos	San Petersburgo/Rusia	Ciruelas	12.000	6	120000
Marítimos	Riga/Letonia	Ciruelas	10.000	5	100.000
Marítimos	Oran/Argelia	Ciruelas	6.000	3	60.000
Marítimos	Rotherdam/Holanda	Peras	10.129	4	97.875
Marítimos	Philadelphia/U.S.A.	Uvas	3.648	1	29.914

Es así como dando cumplimiento parcial a las aspiraciones manifestadas en nuestro reporte 2009, en esta oportunidad podemos desglosar detalladamente nuestras exportaciones aéreas y marítimas.

Cabe hacer notar que las cerezas son el único producto que por su fragilidad requiere ser parcialmente transportado (28,5%) por vía aérea.

Exportación de especies por tipo de embarque (cajas)



CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Debido al compromiso medioambiental adquirido por Valle del Maipo Chilean Fruit S.A., y cada una de sus cuatro empresas socias, así como al estricto cumplimiento de las normativas establecidas, es que podemos informar que durante 2010, al igual que en 2008 y el 2009, no nos han cursado multas ni sanciones no monetarias por incumplimiento de la normativa ambiental.



TABLA GRI



Indicador	Descripción	Reportado	Página
ANTECEDENTES GENERALES			
1: Estrategia y Perfil			
1.1	Declaración de la alta dirección	Completo	2, 3
1.2	Descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades	Completo	2, 3
2: Perfil de la Organización			
2.1	Nombre de la organización informante	Completo	Portada, 4, 6, contraportada
2.2	Marcas, productos y servicios	Completo	28
2.3	Estructura operativa de la organización	Completo	22
2.4	Ubicación de la casa matriz	Completo	Tapa 3
2.5	Países en los que opera la organización	Completo	6
2.6	Naturaleza de la propiedad y forma legal	Completo	10
2.7	Principales mercados de destino	Completo	28
2.8	Dimensión de la organización informante	Completo	6
2.9	Principales decisiones adoptadas durante el periodo que cubre la memoria	Completo	8, 18, 23
2.1	Premios recibidos en el período reportado	Completo	30
3: Parámetros del Reporte			
3.1	Periodo que cubre el reporte	Completo	2, 7
3.2	Fecha del reporte inmediatamente anterior	Completo	7
3.3	Ciclo del reporte	Completo	7
3.4	Punto de contacto	Completo	Tapa 3
3.5	Proceso para definir el contenido del reporte	Completo	13
3.6	Límites del reporte (países, regiones, divisiones, instalaciones, filiales, etc)		
3.7	Informar sobre alguna limitación en el alcance o límite del reporte		
3.8	Base para reportear sobre Joint ventures, divisiones subsidiarias, operaciones tercerizadas y otras		
3.9	Técnicas para la medición de datos y bases de cálculos	Completo	11
3.10	Explicación del efecto de cualquier cambio en la información entregada en los reportes previos		
3.11	Cambios significativos en el alcance, límites o métodos de medición aplicados en este reporte, respecto del anterior	Completo	12
3.12	Tabla indicadora de la localización de la información estándar dentro de la memoria	Completo	92
3.13	Políticas y prácticas relacionadas con la búsqueda del aseguramiento externo del reporte		

4: Gobierno, compromisos e involucramiento			
4.1	La estructura de gobierno de la organización	Completo	22
4.2	Función del más alto ejecutivo	Completo	23
4.3	Estructura directiva	Completo	23
4.4	Participación de accionistas y empleados	Completo	17
4.5	Vínculo entre las compensaciones y el desempeño de la organización a los miembros del más alto órgano de gobierno		
4.6	Procedimiento del más alto órgano de gobierno para evitar conflictos de intereses		
4.7	Proceso para determinar las calificaciones y la experiencia de los miembros del más alto órgano de gobierno para guiar la estrategia de la organización sobre temas económicos, de medio ambiente y sociales		
4.8	Declaraciones de misión y valores	Completo	16
4.9	Proceso de los miembros del más alto órgano de gobierno para supervisar la identificación y la gestión del desempeño social, medioambiental y económico de la organización		
4.1	Procedimientos para evaluar el desempeño del más alto órgano de gobierno		
4.11	Explicación si la organización ha adoptado un enfoque o principio precautorio		
4.12	Cartas, principios u otras iniciativas externas de tipo económicas, ambientales y sociales a las cuáles la organización suscribe o apoya	Completo	31
4.13	Membresía en Asociaciones y/o organizaciones nacionales e internacionales de asesoramiento	Completo	6, 12,14, 15, 85,
4.14	Lista de grupos de interés involucrados con la organización	Completo	11, 12, 13
4.15	Base para la identificación y selección de los grupos de interés	Completo	11, 12
4.16	Enfoque del involucramiento con los distintos grupos de interés	Completo	12, 13
4.17	Principales cuestiones y asuntos de interés que hayan surgido a través de la participación de los stakeholders	Completo	13
DIMENSIÓN ECONÓMICA			
Aspecto: DESEMPEÑO ECONÓMICO			
EC1	Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo ingresos, costos de explotación; retribución a empleados, donaciones y otras inversiones en la comunidad, beneficios no distribuidos y pagos a proveedores de capital y a gobiernos.	Completo	34 - 42
EC2	Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático.		

EC3	Cobertura de las obligaciones de la organización debidas a programas de beneficios sociales.	Completo	53
EC4	Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernos.	Completo	43
Aspecto: PRESENCIA EN EL MERCADO			
EC5	Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.	Completo	37
EC6	Política, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.		
EC7	Procedimientos para la contratación local y proporción de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.		
Aspecto: IMPACTOS ECONÓMICOS INDIRECTOS			
EC8	Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público mediante compromisos comerciales, pro bono o en especie.		
EC9	Entendimiento y descripción de los impactos económicos indirectos significativos, incluyendo el alcance de dichos impactos.		
DIMENSIÓN SOCIAL: PRÁCTICAS LABORALES			
Aspecto: EMPLEO			
LA1	Desglose del colectivo de trabajadores por tipo de empleo, por contrato y por región.	Completo	48
LA2	Número total de empleados y rotación media de empleados, desglosados por grupo de edad, sexo y región.	Completo	48
LA3	Beneficios sociales para los empleados con jornada completa, que no se ofrecen a los empleados temporales o de media jornada, desglosados por actividad principal.	Completo	53 - 56
Aspecto: RELACIONES EMPRESA/TRABAJADORES			
LA4	Porcentaje de empleados cubiertos por un convenio colectivo.	Completo	58
LA5	Periodo(s) mínimo(s) de preaviso relativo(s) a cambios organizativos, incluyendo si estas notificaciones son especificadas en los convenios colectivos.		
Aspecto: SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO			
LA6	Porcentaje del total de trabajadores que está representado en comités de salud y seguridad conjuntos de dirección-empleados, establecidos para ayudar a controlar y asesorar sobre programas de salud y seguridad en el trabajo.	Completo	50
LA7	Tasas de ausentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo, por región.	Completo	52

LA8	Programas de educación, formación, asesoramiento, prevención y control de riesgos que se apliquen a los trabajadores, a sus familias o a los miembros de la comunidad en relación con enfermedades graves.	Completo	50
LA9	Asuntos de salud y seguridad cubiertos en acuerdos formales con sindicatos.		
Aspecto: FORMACIÓN Y EDUCACIÓN			
LA10	Promedio de horas de formación al año por empleado, desglosado pro categoría de empleado.	Completo	53
LA11	Programas de gestión de habilidades y de formación continúa que fomenten la empleabilidad de los trabajadores y que les apoyen en la gestión de sus carreras profesionales.	Completo	53
LA12	Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones regulares del desempeño y de desarrollo profesional.		
Aspecto: DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES			
LA13	Composición de los órganos de gobierno corporativo y plantilla, desglosado por sexo, grupo de edad, pertenencia a minorías y otros indicadores de diversidad.		
Aspecto: IGUAL REMUNERACIÓN PARA MUJERES Y HOMBRES			
LA14	Relación entre salario base de los hombres con respecto al de las mujeres, desglosado por categoría profesional.		
DIMENSIÓN SOCIAL: DERECHOS HUMANOS			
Aspecto: PRÁCTICAS DE INVERSIÓN Y ABASTECIMIENTO			
HR1	Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos.		
HR2	Porcentaje de los principales distribuidores y contratistas que han sido objeto de análisis en materia de derechos humanos, y medidas adoptadas como consecuencia.		
HR3	Total de horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relacionados con aquellos aspectos de los derechos humanos relevantes para sus actividades, incluyendo el porcentaje de empleados formados.		
Aspecto: NO DISCRIMINACIÓN			
HR4	Número total de incidentes de discriminación y medidas adoptadas.	Completo	58
Aspecto: LIBERTAD DE ASOCIACIÓN Y CONVENIOS COLECTIVOS			
HR5	Actividades de la compañía en las que el derecho de libertad de asociación y de acogerse a convenios colectivos puedan correr importantes riesgos, y medidas adoptadas para respaldar estos derechos.	Completo	58
Aspecto: EXPLOTACIÓN INFANTIL			
HR6	Actividades identificadas que conllevan un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil, y medidas adoptadas para contribuir a su eliminación	Completo	59

Aspecto: TRABAJO FORZADO			
HR7	Operaciones identificadas como de riesgo significativo de ser origen de episodios de trabajo forzado o no consentido, y las medidas adoptadas para contribuir a su eliminación.	Completo	59
Aspecto: PRÁCTICAS DE SEGURIDAD			
HR8	Porcentaje de personal de seguridad que ha sido formado en las políticas o procedimientos de la organización en aspectos de derechos humanos relevantes para las actividades.		
Aspecto: DERECHOS DE LOS INDIGENAS			
HR9	Número total de incidentes relacionados con violaciones de los derechos de los indígenas y medidas adoptadas.	Completo	58, 62 -63
DIMENSIÓN SOCIAL: SOCIEDAD			
Aspecto: COMUNIDAD			
SO1	Naturaleza, alcance y efectividad de programas y prácticas para evaluar y gestionar los impactos de las operaciones en las comunidades, incluyendo la entrada, operación y salida de la empresa.	Completo	61 - 65
Aspecto: CORRUPCIÓN			
SO2	Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción.	Completo	65
SO3	Porcentaje de empleados formados en las políticas y procedimientos anti-corrupción de la organización		
SO4	Medidas tomadas en respuesta a incidentes de corrupción.	Completo	65
Aspecto: POLÍTICA PÚBLICA			
SO5	Posición en las políticas públicas y participación en el desarrollo de las mismas y de actividades de "lobbying".		
SO6	Valor total de las aportaciones financieras yen especie a partidos políticos o a instituciones relacionadas, por países.		
Aspecto: COMPORTAMIENTO DE COMPETENCIA DESLEAL			
SO7	Número total de acciones por causas relacionadas con prácticas monopolísticas y contra la libre competencia, y sus resultados		
Aspecto: CUMPLIMIENTO NORMATIVO			
SO8	Valor monetario de sanciones y multas significativas y número total de sanciones no monetarias derivadas del incumplimiento de las leyes y regulaciones.	Completo	65

DIMENSIÓN SOCIAL: RESPONSABILIDAD SOBRE EL PRODUCTO

Aspecto: SALUD Y SEGURIDAD DEL CLIENTE			
PR1	Fases del ciclo de vida de los productos y servicios en las que se evalúan, para en su caso ser mejorados, los impactos de los mismos en la salud y la seguridad de los clientes, y porcentaje de categorías de productos y servicios significativos sujetos a tales procedimientos de evaluación.	Completo	67 - 73
PR2	Número total de incidentes derivados del incumplimiento de la regulación legal o de los códigos voluntarios relativos a los impactos de los productos y servicios en la salud y la seguridad durante su ciclo de vida, distribuidos en función del tipo de resultados de dichos incidentes.	Completo	75
Aspecto: ETIQUETADO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS			
PR3	Tipos de información sobre los productos y servicios que son requeridos por los procedimientos en vigor y la normativa, y porcentaje de productos y servicios sujetos a tales requerimientos informativos.	Completo	75
PR4	Número total de incumplimientos de la regulación y de los códigos voluntarios relativos a la información y al etiquetado de los productos y servicios, distribuidos en función del tipo de resultados de dichos incidentes.	Completo	75
PR5	Prácticas con respecto a la satisfacción del cliente, incluyendo los resultados de los estudios de satisfacción del cliente.	Completo	29, 70
Aspecto: COMUNICACIONES DE MARKETING			
PR6	Programas de cumplimiento de las leyes o adhesión a estándares y códigos voluntarios mencionados en comunicaciones de marketing, incluidos la publicidad, otras actividades promocionales y los patrocinios.	Completo	75
PR7	Número total de incidentes fruto del incumplimiento de las regulaciones relativas a las comunicaciones de marketing, incluyendo la publicidad, la promoción y el patrocinio, distribuidos en función del tipo de resultado de dichos incidentes.	Completo	75
Aspecto: PRIVACIDAD DE CLIENTES			
PR8	Número total de reclamaciones debidamente fundamentadas en relación con el respeto a la privacidad y la fuga de datos personales de clientes.	No Aplica	
Aspecto: CUMPLIMIENTO NORMATIVO			
PR9	Costo de aquellas multas significativas fruto del incumplimiento de la normativa en relación con el suministro y el uso de productos y servicios de la organización.	Completo	75

DIMENSIÓN MEDIOAMBIENTAL

Aspecto: MATERIALES

EN1	Materiales utilizados, por peso o volumen	Completo	78
EN2	Porcentaje de los materiales utilizados que son materiales valorizados		

Aspecto: ENERGÍA

EN3	Consumo directo de energía desglosado por fuentes primarias	Completo	78
EN4	Consumo indirecto de energía desglosado por fuentes primarias	Completo	84, 85, 86
EN5	Ahorro de energía debido a la conservación y a mejoras en la eficiencia.	Completo	86
EN6	Iniciativas para proporcionar productos y servicios eficientes en el consumo de energía o basados en energías renovables, y las reducciones en el consumo de energía como resultado de dichas iniciativas.		
EN7	Iniciativas para reducir el consumo indirecto de energía y las reducciones logradas con dichas iniciativas.		

Aspecto: AGUA

EN8	Captación total de agua por fuentes	Completo	87
EN9	Fuentes de agua que han sido afectadas significativamente por la captación de agua.	Completo	87, 88
EN10	Porcentaje y volumen total de agua reciclada y utilizada.		

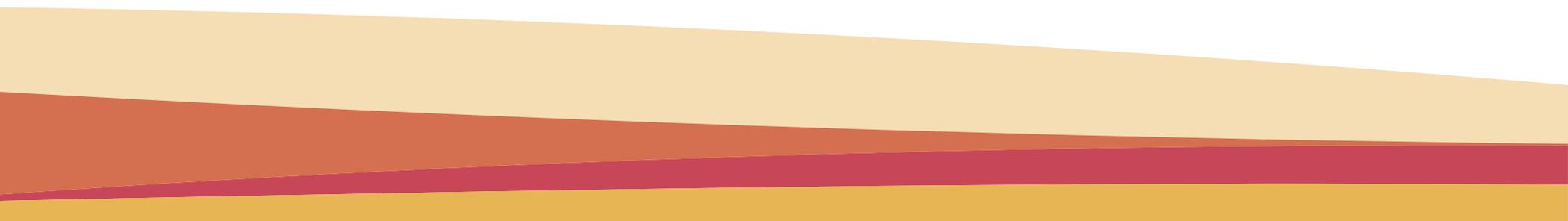
Aspecto: BIODIVERSIDAD

EN11	Descripción de terrenos adyacentes o ubicados dentro de espacios naturales protegidos o de áreas de alta biodiversidad no protegidas. Indíquese la localización y el tamaño de terrenos en propiedad, arrendados, o que son gestionados de alto valor en biodiversidad en zonas ajenas a áreas protegidas.	Completo	89
EN12	Descripción de los impactos más significativos en la biodiversidad en espacios naturales protegidos o en áreas de alta biodiversidad no protegidas, derivados de las actividades, productos y servicios en áreas protegidas y en áreas de alto valor en biodiversidad en zonas ajenas a las áreas protegidas.	Completo	89
EN13	Hábitats protegidos o restaurados	Completo	89
EN14	Estrategias y acciones implantadas y planificadas para la gestión de impactos sobre la biodiversidad.		
EN15	Número de especies, desglosadas en función de su peligro de extinción, incluidas en la Lista Roja de la IUCN y en listados nacionales y cuyos hábitats se encuentren en áreas afectadas por las operaciones según el grado de amenazas de la especie.	No Aplica	

Aspecto: EMISIONES, VERTIDOS Y RESIDUOS

EN16	Emisiones totales, directas e indirectas, de gases de efecto invernadero, en peso.	Parcial	90
EN17	Otras emisiones indirectas de gases de efecto invernadero, en peso.	Parcial	90
EN18	Iniciativas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y las reducciones logradas.		
EN19	Emisiones de sustancias destructoras de la capa de ozono, en peso.		
EN20	NO, SO y otras emisiones significativas al aire, por tipo y peso.	Completo	90
EN21	Vertimiento total de aguas residuales, según su naturaleza y destino.	Completo	89
EN22	Peso total de residuos gestionados, según tipo y método de tratamiento	Completo	82

EN23	Número total y volumen de los derrames accidentales más significativos.	No Aplica	
EN24	Peso de los residuos transportados, importados, exportados o tratados que se consideren peligrosos según la clasificación del Convenio de Basilea, anexos I, II, III y VIII y porcentaje de residuos transportados internacionalmente.	No Aplica	
EN25	Identificación, tamaño, estado de protección y valor de biodiversidad de recursos hídricos y hábitats relacionados, afectados significativamente por vertidos de agua y aguas de escorrentía de la organización informante.	Completo	87, 88
Aspecto: PRODUCTOS Y SERVICIOS			
EN26	Iniciativas para mitigar los impactos ambientales de los productos y servicios, y grado de reducción de ese impacto.	Completo	89
EN27	Porcentaje de productos vendidos, y sus materiales de embalaje, que son reciclados al final de su vida útil por categorías de productos.		
Aspecto: CUMPLIMIENTO NORMATIVO			
EN28	Costo de las multas significativas y número de sanciones no monetarias por incumplimiento de la normativa ambiental	Completo	91
Aspecto: TRANSPORTE			
EN29	Impactos ambientales significativos del transporte de productos y otros bienes y materiales utilizados para las actividades de la organización, así como del transporte del personal.	Completo	88
Aspecto: GENERAL			
EN30	Desglose por tipo del total de gastos e inversiones ambientales	Completo	43





Evaluación

Reporte de sostenibilidad 2010 de Valle del Maipo SA

1. ¿A cuál grupo de interés pertenece usted?

- Inversionista.
- Cliente.
- Recibidor.
- Proveedor
- Trabajador.
- Comunidad aledaña.
- Estado
- Otro. Indicar:

2. ¿cómo le pareció el reporte? (Califique de 1 a 5, siendo 1 el más negativo y 5 el más positivo)

- La información es comprensible (entiendo bien lo que dice)
- Tiene una estructura ordenada (encuentro lo que busco)
- Cuenta con un diseño adecuado (las fotos y los gráficos agregan valor al texto)
- Tiene toda la información que necesito y/o deseo conocer.
- La cantidad de información y número de páginas son adecuados.

3. Seleccione y enumere las secciones que tienen más interés para usted en orden de prioridad, donde 1 es la más importante.

- Mensaje del Presidente.
- Dimensión económico financiera
- Prácticas laborales
- Derechos humanos
- Sociedad
- Responsabilidad sobre el producto
- Dimensión medioambiental.

4. Le agradeceremos enviarnos cualquier otra sugerencia u opinión sobre el presente reporte:

Le agradeceremos responder este cuestionario y enviarlo a Carol Escobedo, calidad@vmexport.cl



Valle del Maipo Chilean Fruit S.A.
Parcela Santa Laura del Alto, Lote 48 B
Buin, Región Metropolitana
Chile
Teléfono 56 – 2- 8212017
www.vmexport.cl

Punto de contacto:

Carol Escobedo

calidad@vmexport.cl

Teléfono: 96470205

Dirección: Parcela Santa Laura del Alto, Lote 48 B
Buin, Región Metropolitana
Chile

Agradecimientos:

Corporación Fomento de la Producción



Edición:

Octopus Consultores

Alcántara 200, piso 6

Teléfono (56 – 2) 370 2935

www.octopusconsultores.cl



