



ALKES

— Alkes Corp S.A —



Agenda

- 1. Alkes corp.**
- 2. Mercado.**
- 3. Ejecución export.**
- 4. Próximos proyectos.**

2005

BTP Distribuciones
Trasnacional DIAGEO
Portafolio Líder



2010

Venfruca
100% de la Planta
Temas Estratégicos



Ene 2015

Industrias El Caimán
Primera Caja Producida
Reorganización de Planta

2006

BTP Transporte
Optimizando el Servicio
Dimensionar el Negocio



2012

PSC Logística
Fortaleciendo la Operación



Sept 2015

Separación Corporativa
Diferencias en Estrategias

2007

BTP Consumo
Consumo Masivo
Marcas Propias



2013

Agro Industrial
Asesoramiento Agrícola
Asegurando la Calidad



2015

Tiendas TKR
Inicio y Fin de la Cadena
Cadena de Retail

2007

Venfruca
Participación de la planta
Asegurando Insumo



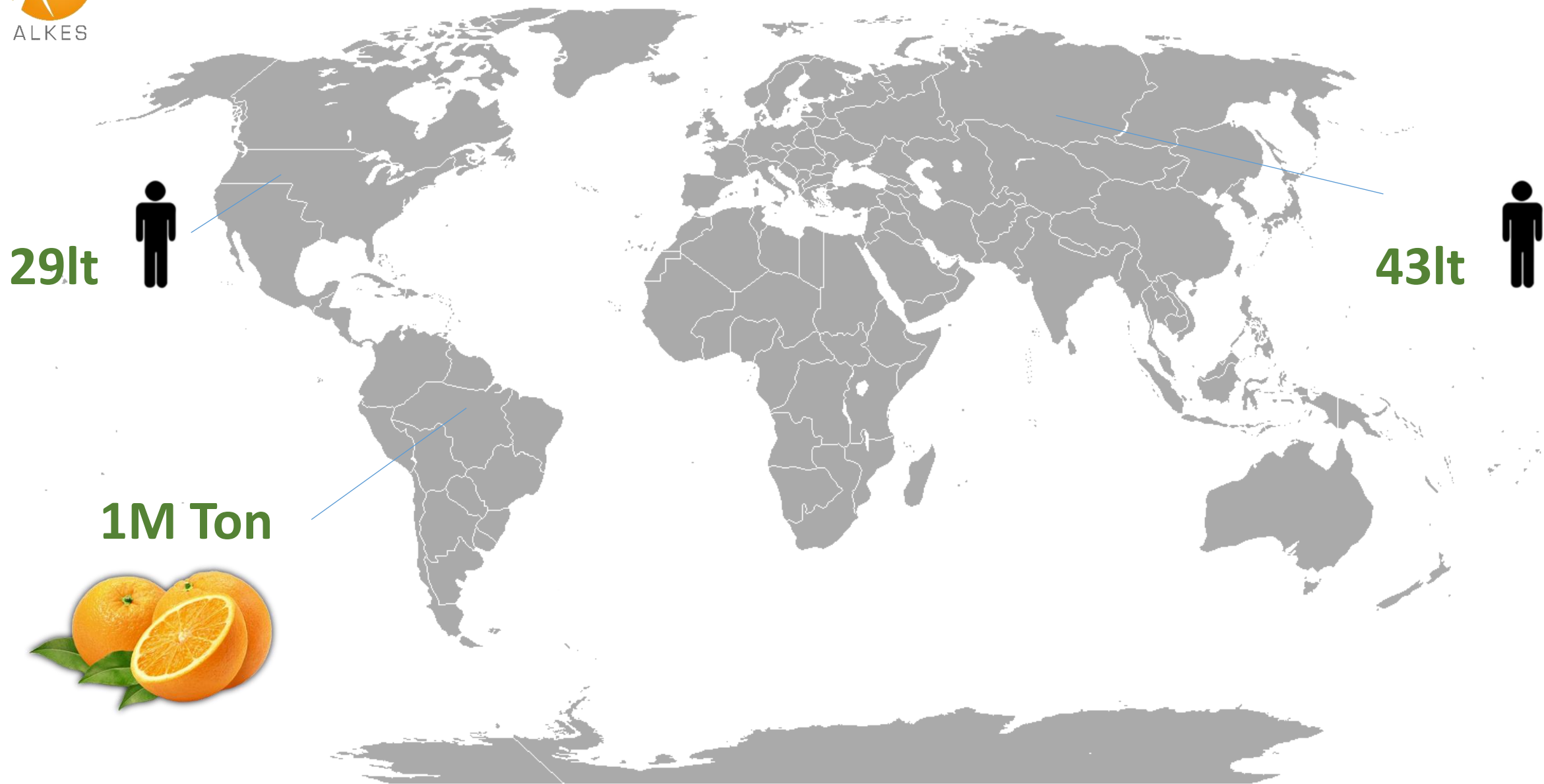
2014

Industrias El Caimán
Estrategias Anuales
Marcas Propias Nacionales

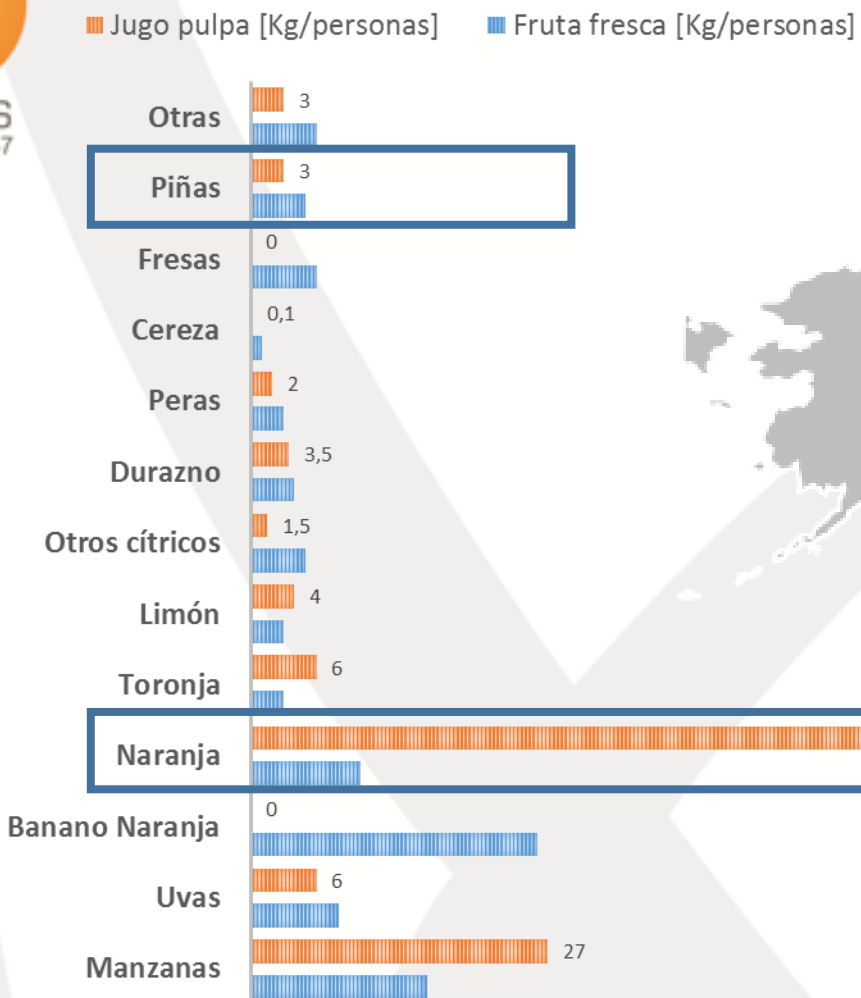




Principales mercados



Norte América





Europa

Principales importadores

Alemania; **22%**

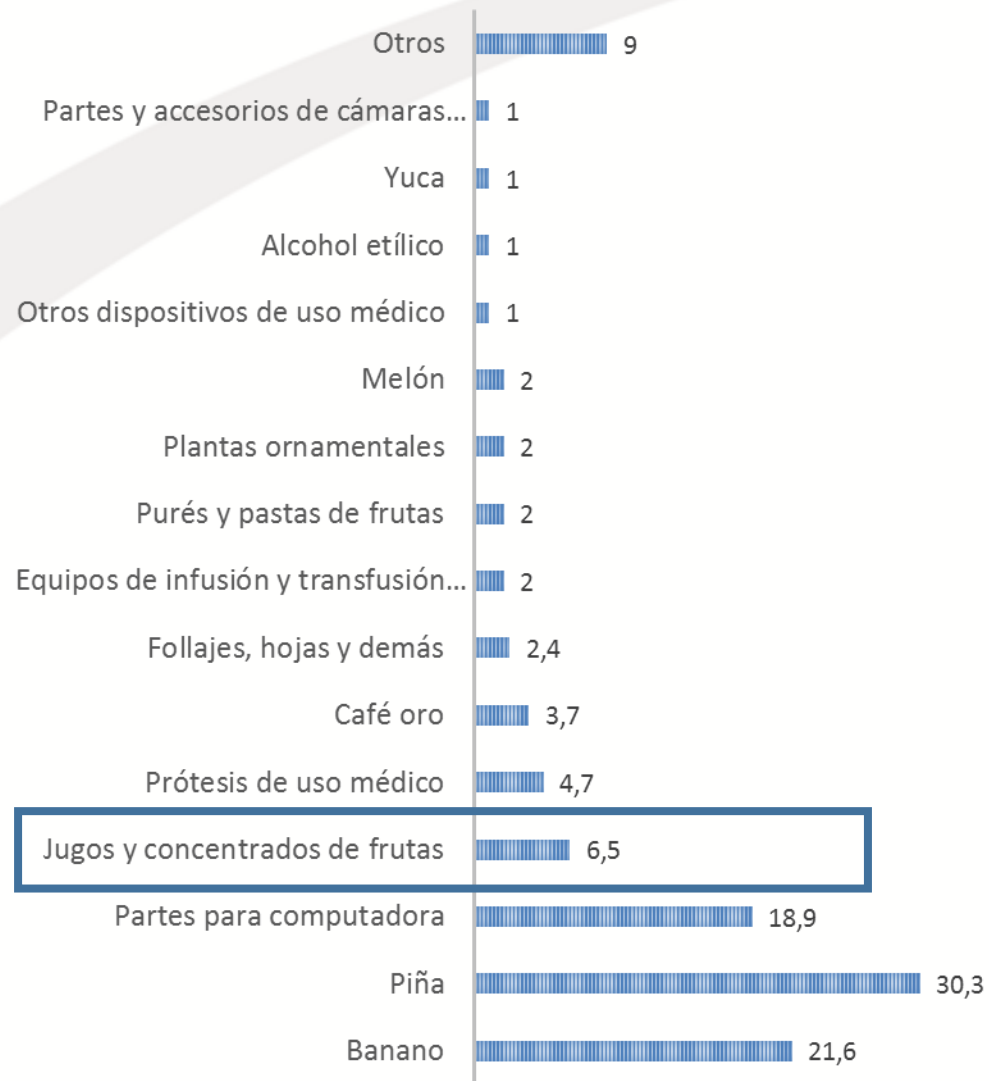
Reino Unido; **10%**

Holanda; **24,1%**

España; **6,1%**

Francia; **5,6%**

Italia; **6,2%**





Mercado

- ✓ Relevancia países en desarrollo; Brasil 75%.
- ✓ Crecimiento sostenido del mercado mundial.
- ✓ Asertividad en las negociaciones.
- ✓ Los jugos de frutas tropicales con espacio para el crecimiento.





ALKES
J-29496358-7

30.000 Hectáreas



400.000 Ton



240.000 Ton



160.000 Ton



Rendimiento

8%

18%

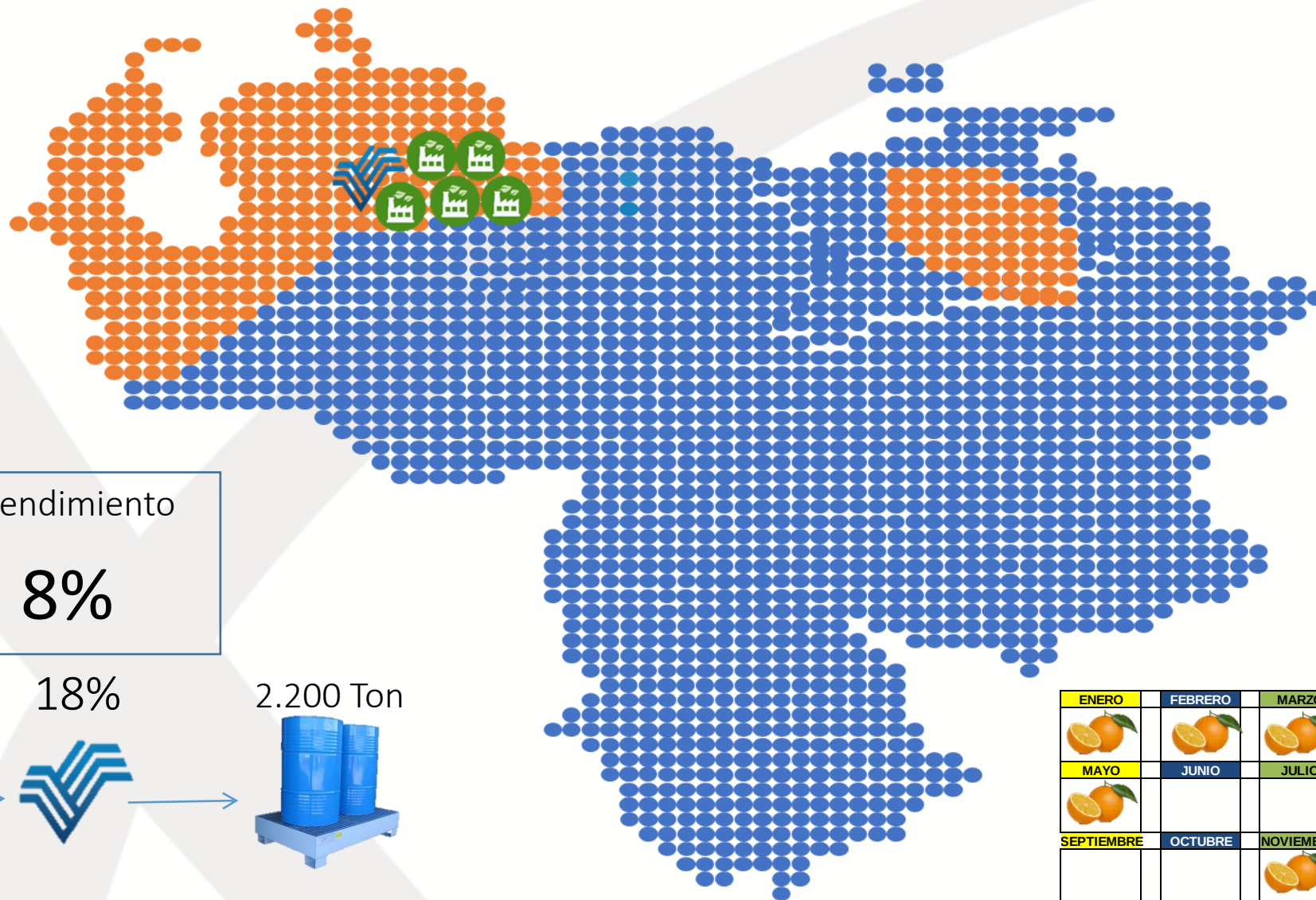


2.200 Ton



Venezolana de Frutas C.A.

Abril 2016 – Marzo 2017 | Mercado de naranja



ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

Venezolana de Frutas C.A.

Abril 2016 – Marzo 2017 | Principales clientes



38%



37%



10%



7%

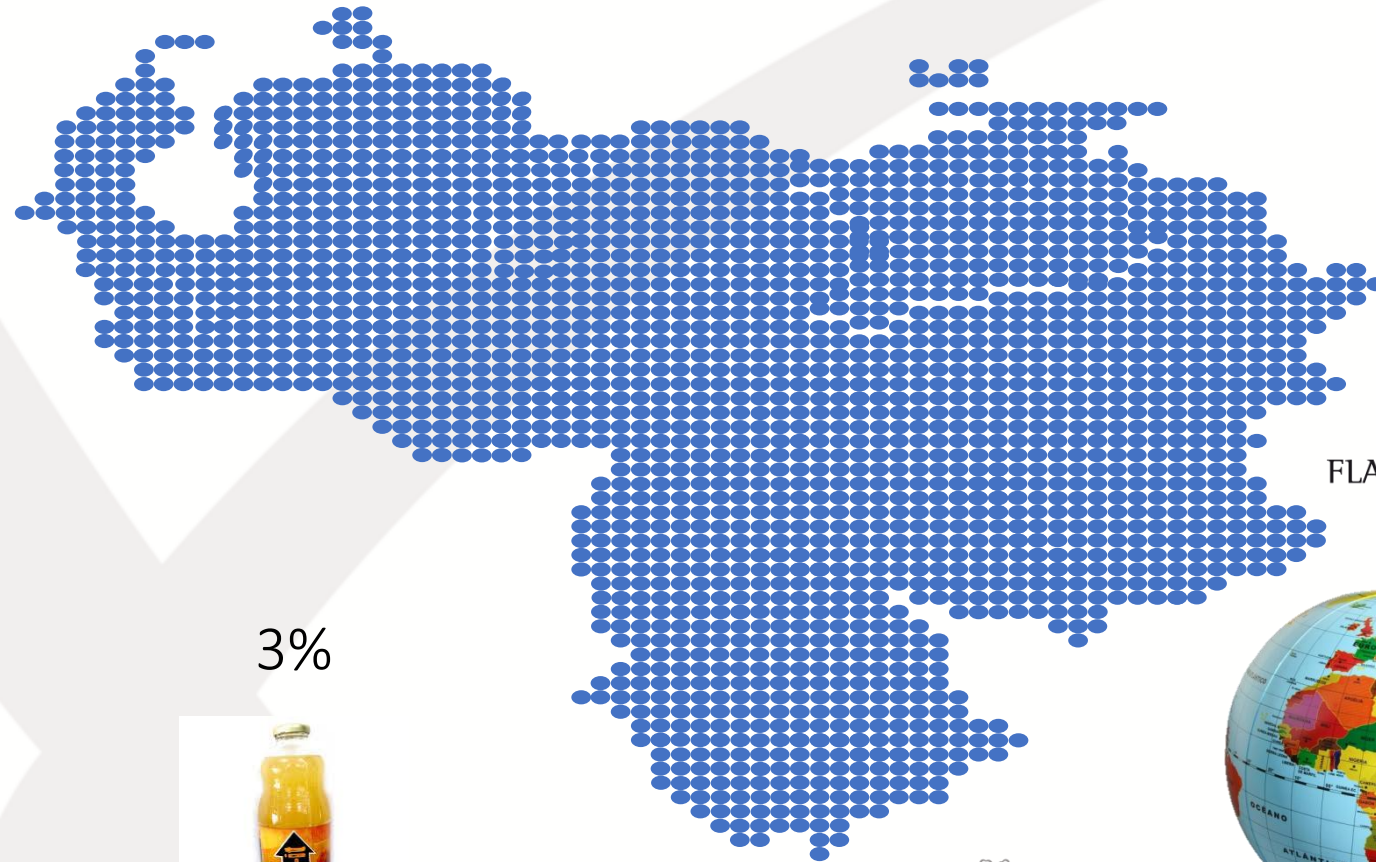


4%



1%

3%



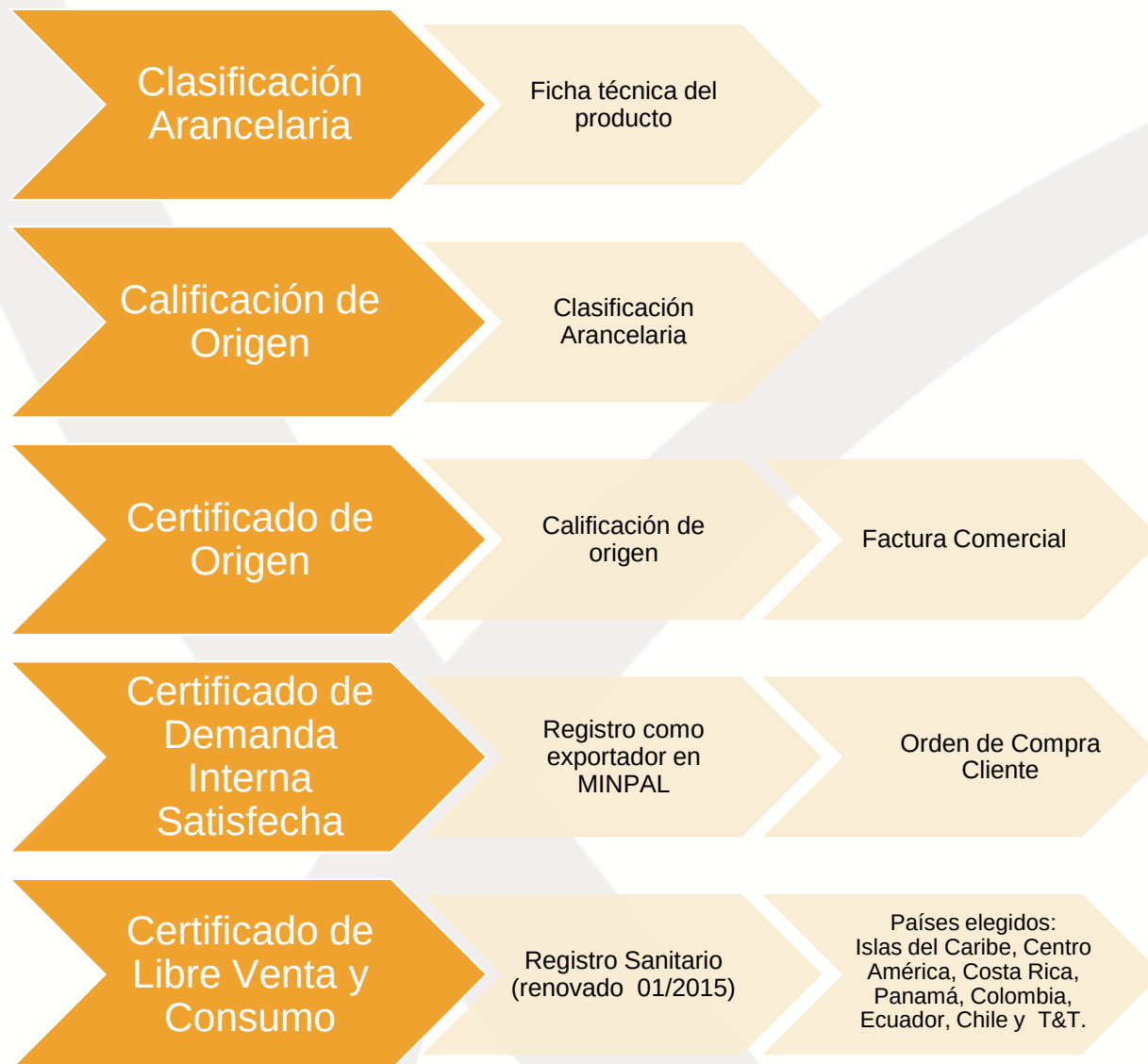
FLAGFOOD 40 YEARS OF FRUITFUL COOPERATION



EJECUCIÓN

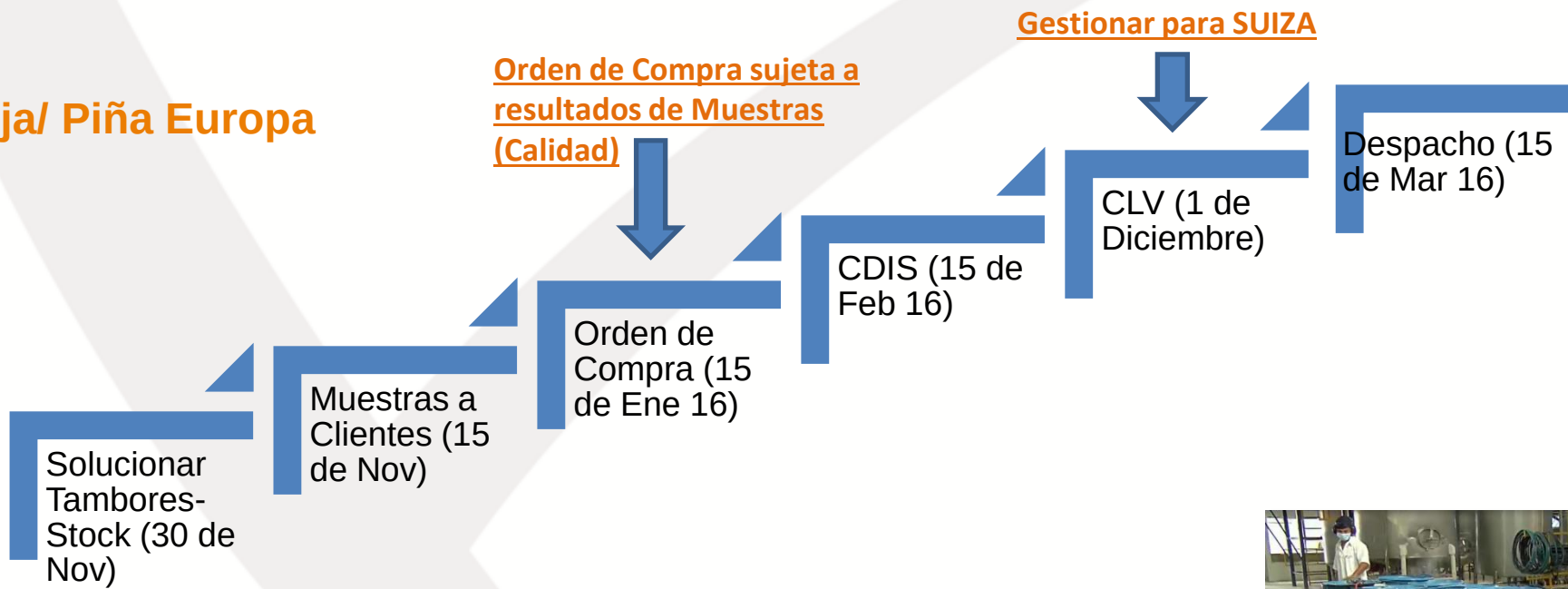
Export

Ejecución Export



**100%
Requisitos
legales para
exportar.**

Cronología Naranja/ Piña Europa



Ejecución Export

Barreras

Tambores nuevos

Beneficio arancelario (EUR 1)

Intención inicial de compra
solo Piña.

Acciones

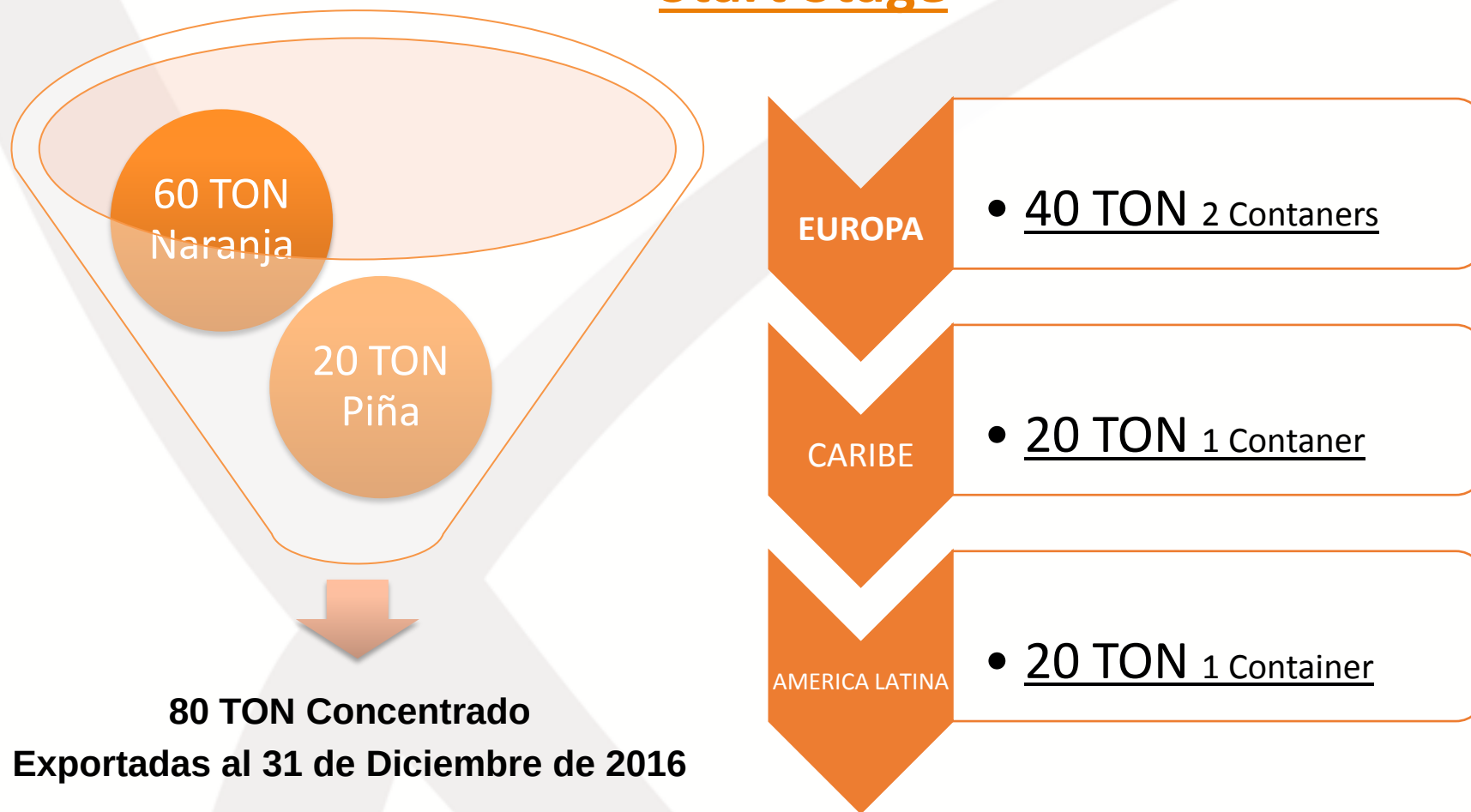
Búsqueda de
oportunidades.

Creatividad en la búsqueda
de alternativas.

Acuerdos comerciales con
el cliente.

Periodo de neogciación.

Start Stage





¡GRACIAS!