



PROGRAMA FIA:

**“ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO Y DE GESTIÓN
ASOCIATIVA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL
CULTIVO DE PEONÍAS DE LA REGIÓN
DE LA ARAUCANÍA”**

PROTOCOLO COSECHA PEONIAS TEMPORADA 2009 – 2010

**GABRIELA CHAHIN A (INIA CARILLANCA)
MARIANELA IBAÑEZ L (VBM)**

OCTUBRE 2009

PREMISAS

- 1) Un producto de calidad sólo se obtiene de un cultivo sano, vigoroso, bien nutrido y regado.
- 2) En poscosecha no se puede mejorar la calidad del producto
- 3) El huerto debe mantenerse siempre libre de malezas, plagas y enfermedades.
- 4) La rápida, oportuna y veraz información recibida en cuanto a la llegada y comportamiento del producto en destino final, permitirá corregir los errores que se pudiesen cometer durante el proceso de cosecha y poscosecha.

I. ASPECTOS GENERALES DE COSECHA

La primera selección se hace en el potrero, cortando sólo aquellas varas que den los estándares de calidad exigidos por la comercializadora en **largo de vara, tamaño botón y punto de corte**, además de ser botones sanos, sin daños mecánicos ni físicos. Especial cuidado con la presencia de *Botrytis*, ya que esta enfermedad afecta severamente la vida útil de las varas y puede desarrollarse durante el almacenaje y/o transporte de ellas.

Idealmente la cosecha debe realizarse con follaje seco, evitando en lo posible el corte inmediatamente después de una lluvia o rocío, en caso contrario se deben secar las varas previo a la selección y embalaje, por ejemplo, con algún sistema de ventilación con aire forzado.

Las varas se cortan a una altura de 55, 60 o 70 cm como máximo. De ser posible, en varas de mayor longitud se puede dejar un par de hojas sanas como residuo en la planta, sino da la longitud mínima exigida por la comercializadora se debe cortar a ras de suelo.

Las tijeras de cosecha deben ser desinfectadas periódicamente en cada corte, al cambiar de planta, usando una solución de hipoclorito de sodio al 2%.

Las varas que han sido cortadas, deben ser siempre llevadas con el botón hacia abajo, para favorecer la caída de posibles insectos y eliminar exceso de humedad en el follaje.

El número de varas a cosechar por planta depende de varios factores: variedad, edad y vigor de la planta. En general, para plantaciones de dos a tres años, no se debiera cosechar más de 1 a 2 varas por plantas, dejando como mínimo tres tallos sanos en la planta, para favorecer el posterior desarrollo del rizoma. En plantas adultas y vigorosas, se puede cortar entre un 50 a 75% de las varas que cumplan los estándares de calidad exigidos por la comercializadora.

En el huerto, se debe acondicionar un lugar limpio y fresco, donde se realiza el primer deshoje antes del traslado al packing para la selección final. No debieran permanecer allí por más de 2 horas.

Parámetros de Calidad en Cosecha

Punto de corte o índice de cosecha: Este es uno de los principales factores que influyen en la vida útil de las varas y una de las principales causas de rechazo de las flores. Cada variedad tiene su índice de cosecha óptimo que asegura una correcta apertura posterior en florero. Este índice está determinado además, por los mercados de destino, por lo cual este aspecto se debe corroborar al inicio de la temporada con los distintos compradores.

Idealmente se debe considerar la especialización del personal en las labores de cosecha y trabajar con ellos todos los años. Mientras no exista un sistema más cuantitativo para definir el índice de cosecha, se debe trabajar con este sistema subjetivo de apreciación visual y táctil para definirlo en cada variedad.

Es importante que cada productor haga sus propias pruebas para ver la vida útil en florero de sus variedades.

Selección de varas a ser cosechadas: Calibre de botón, longitud de vara, sanidad, normalidad del botón. La longitud de vara está asociada con el calibre del botón, ya que se busca una vara floral "armónica".

Antes de cortar se debe definir un estándar de medida y se deben considerar las longitudes de los ramos terminados y listos para la venta de acuerdo con el siguiente cuadro:

Calibre del Botón	Longitud de vara
Botón mediano 3,0 cm	> o = a 50 cm
Botón grande >3,5 cm	> o = a 50 cm y < o = a 70 cm

Los rangos de longitud pueden variar con intervalos de 10 cm y cualquier modificación será indicada por VBM. Los tallos deben ser derechos y firmes en función de soportar el botón floral.

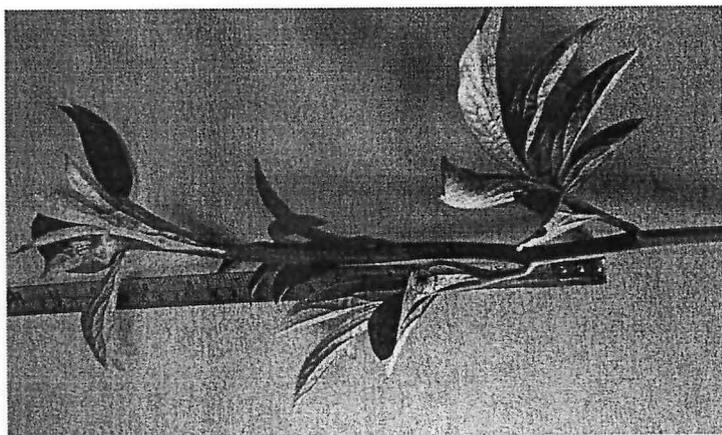
En relación al estado sanitario de las varas, se insiste en que deben estar sanas, sin presencia de hongos, insectos, huevos, residuos de productos químicos, manchas asociadas también a enfermedades, daño mecánico (ej: daño por granizo), entre otros factores.

Sólo se deben cosechar botones florales de apariencia normal, no "cabezas de alcachofa" o "helicóptero" como vulgarmente los llaman los productores.

II. POSCOSECHA Y SELECCIÓN

1. Eliminación hojas basales (Deshojado).

Se dejan hojas en los primeros 30 cm desde la base del botón. En general quedarían en la vara de 2 a 3 hojas verdaderas, considerando un criterio estético y de sanidad.



2. Eliminación pétalos dañados (Maquillaje).

Se eliminarían los sépalos o la primera hilera de pétalos si están con daños mecánicos o golpe de sol.

3. Detección huevos de polilla.

Esta ha sido una de las principales causas de rechazo durante la última temporada, por lo tanto se hace necesaria una revisión y limpieza exhaustiva de las hojas, realizando la última inspección de la vara bajo una luz negra que facilita la detección de los huevos.

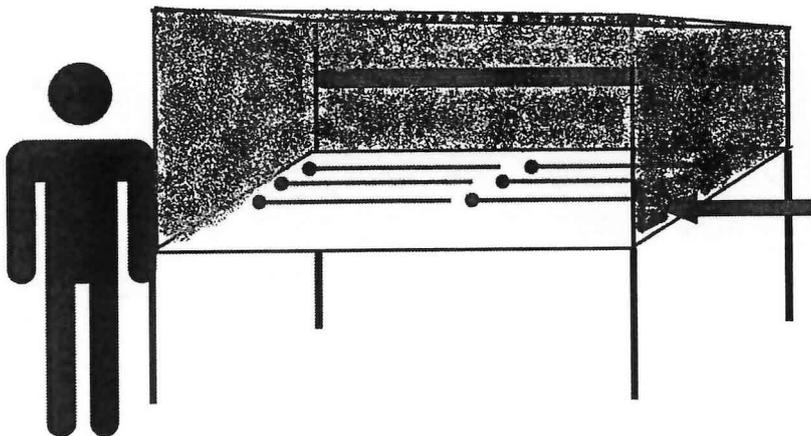


Figura 1. Esquema de túnel oscuro con luz negra para la detección de huevos de lepidópteros

4. Selección y confección de ramos.

Las varas se seleccionan de acuerdo a longitud, tamaño y uniformidad del botón (color y forma), y se separan de acuerdo a ello previo a la confección de los ramos. Para esto se deben colocar primero todos los botones a un mismo nivel y después se define el corte a un largo uniforme de las varas. La longitud será determinada por el comprador y/o VBM.

Los ramos se confeccionan con 5 varas uniformes en cuanto a longitud de tallo, diámetro, color y madurez del botón. A modo de ejemplo, las variedades Sarah Bernhardt y Shirley Temple tienen coloración desuniforme, con tonalidades que pueden ser rosados puros, jaspeados y/ o blancos.

El cuidado de las hojas es muy importante: Se deben manejar en un solo sentido, hacia arriba, para evitar daños por doblez o quiebre de éstas.

Cada ramo se amarra con un solo elástico que sujeta el tercio basal de él.

5. Hidratación

Este tema está aún en estudio pero para esta temporada se recomienda hidratar los tallos por 1 hora. Sin embargo, es importante mantener un adecuado manejo del riego en el huerto para que las varas estén bien hidratadas durante la cosecha. Esto también dependerá del mercado.

6. Refrigeración

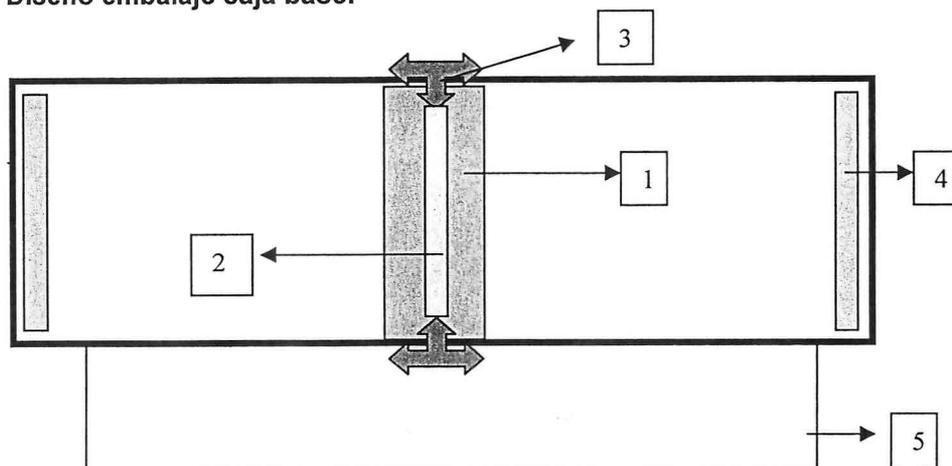
Es importante bajar lo más rápido posible la temperatura de campo, por ello se dice que idealmente no pasen más de 2 horas antes de llevar las flores a cámara de frío. Temperatura óptimas para el almacenaje en seco de las varas es entre 0° y 1°C. Es muy importante evitar romper la cadena de frío para no afectar la calidad final del producto. Durante el transporte las varas se pueden mantener entre los 2 a 4 °C.

7. Material de embalaje

Para la temporada 2009–2010 VBM utilizará los siguientes materiales en el embalaje:

- Caja con fondo y tapa; de 1060*365*120mm (100 varas) y de 105*240*85mm (50 varas)
- Lámina de papel: se coloca en el interior de la caja y su función es cubrir los ramos.
- Viruta de madera (desinfectada) entre 80 y 100 g aproximados por caja. Se usa en los extremos de la caja para proteger los botones.
- Ganchos: Se colocan dos en el centro de las paredes laterales de la caja. Se ubican lo más bajo posible para permitir la tensión de la banda elástica y así evitar que las flores se muevan.
- Banda elástica: Une los dos ganchos y afirma los ramos para que no se muevan durante el transporte
- Separador: Cartón que se ubica en la mitad de la caja sobre los tallos y bajo la banda elástica para que ésta no los dañe.
- Elástico blanco: Se utilizan para hacer los ramos, uniendo las varas en el tercio inferior del tallo.
- Celofán: se usarían en caso de requerimientos específicos.
- Zuncho plástico: Se utiliza para sellar el fondo y la tapa de la caja y se colocan dos en ambos extremos de ésta.
- Etiquetado: las etiquetas van ubicadas en el cabezal de la caja.

Diseño embalaje caja base.



- 1 Separador: trozo de cartón 2 Elástico grueso tensor.
3 Gancho que sujeta la banda elástica a ambos extremos de la caja.
4 Viruta madera. 5 Lámina de Papel

8. Manejo en la cámara

Los ramos deben colocarse lo más rápido en las cajas para evitar deshidratación por el aire frío que desplazan los ventiladores de la cámara.

Se pueden ir almacenando las varas en repisas para luego confeccionar las cajas de acuerdo a los requerimientos del exportador, evitando así la doble manipulación del producto.

Antes de un embarque, se aconseja usar SOLFAC en la cámara de frío durante la noche, insecticida que viene formulado como aerosol. Este ha dado muy buenos resultados para el control de trips y otros insectos. Se debe ventilar bien antes de entrar a la cámara.

OJO: leer etiqueta del producto para ver su correcta manipulación y dosificación

Resumen proceso de cosecha y poscosecha varas de peonías

Corte: Punto de corte correcto, largo vara, calibre botón y varas sanas.



Deshojado



Detección del huevo de la polilla



Maquillaje: del botón y eventualmente de las hojas



Selección



Detección del huevo de la polilla en cámara de luz negra



Confección de ramos



Ingreso a Cámara de frío. T° 1 a 2 °C



Traslado a repisas: Ayuda a la ventilación de los ramos y considerar no más de 72 horas sin embalar en cajas



Embalaje en cajas: y trasladar a cajas las varas provenientes de repisas para evitar deshidratación y de acuerdo con los requerimientos del exportador para evitar doble manipulación del producto



Despachos

III. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

RESPONSABILIDADES

Transporte:

Cada productor debe hacer llegar el producto terminado al lugar de acopio indicado por Vital Berry; esta información es manejada por Cristián Andrade, Encargado de operaciones y Logística de VBM que se encuentra en la oficina de VBM en Temuco 45- 236665. La temperatura de transporte debe ser de 4°C.

Control de Calidad

El control se realizará en el punto de carga al producto terminado.

Será realizado por:

- Valeria Oswald (9-7542978) zona Osorno
 - Maribel Candia (9-7542975) zona Temuco y Pidima;
- Supervisadas por la Ingeniero Agrónomo Marianela Ibañez (7-4783231)

A todos los productores se les distribuirán las normas de calidad de VBM. (Ver NORMAS DE CALIDAD VBM).

La emisión y distribución de informe de Control de Calidad de Producto Terminado se realizará de la siguiente forma:

- Informes a productor
- Informes a administración
- Informes a encargado del programa.

Estimaciones de cosecha:

Cada productor deberá enviar los lunes de cada semana una estimación de cosecha semanal, indicando variedad, cantidad de varas y largo de éstas. Es necesario que el productor ajuste su estimación diariamente cuya información deberá ser enviada al encargado de operaciones de VBM Christian Andrade y a la Ing. Agrónomo Marianela Ibañez. Para ello, cada productor deberá indicar la persona que será la encargada de entregar ésta información.

Guía de despacho.

Toda guía de despacho debe tener anexo su *packing list*. Este documento deberá contener la siguiente información:

Envío de peonías según contrato

Ejemplo Guía de Despacho

Fecha: _____ de _____ del 200__ Rut: 96.567.530-2
Señores : VITAL BERRY MARKETING S.A.
Dirección : Avenida Del Parque 4680 Huechuraba Comuna: Huechuraba
Ciudad: Santiago Giro: Exportación
O/CN° _____ Transportista _____ Solicitado por: _____
Condiciones: _____ Hoja de Ruta N°: _____ Fono/fax: _____

Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Total
10	Cajas de peonías con 100 varas c/ u 1000 varas a U\$ 0,20		US\$0,20
5	Cajas de peonías con 50 varas c / u 250 varas a U\$ 0,20		US\$0,50
	Envío de peonías según contrato T° salida: 4°		
Nombre	Rut	Firma	
Fecha	de	de 200	Lugar

Rotulados de Cajas

La etiqueta debe ser llenada con letra grande y clara.

Variety	Colour	Lenght (cm)	Stems x bunch	Total stems
<i>Kansas</i>	<i>Red</i>	50	5 x 3	15
<i>Festiva Maxima</i>	<i>White</i>	50	5 x 4	20
<i>Sarah Bernhardt</i>	<i>Pink</i>	50	5 x 3	15
Total				50

Contactos

Las personas a quienes se pueden dirigir para cualquier consulta son:

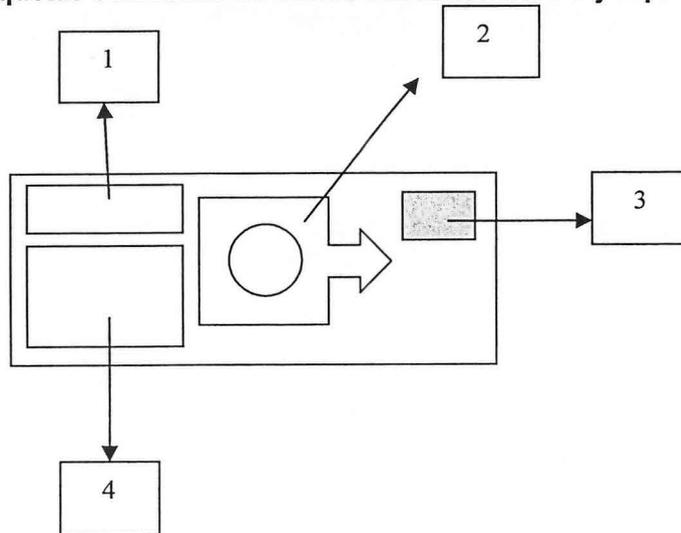
Marianela Ibañez Cel: 9/74783231 - 045 236665

Christian Andrade Cel. 9 / 3378826 - 45 236665 - 45 276735

CUALQUIER CONSULTA POR FAVOR CONTACTAR LOS SIGUIENTES TELEFONOS: 045 – 236665 / 045 - 276735 O BIEN DIRIGIRSE A LA OFICINA DE VBM UBICADA EN ARTURO PRAT N° 847 OF 606 EDIFICIO ARTURO PRAT. TEMUCO

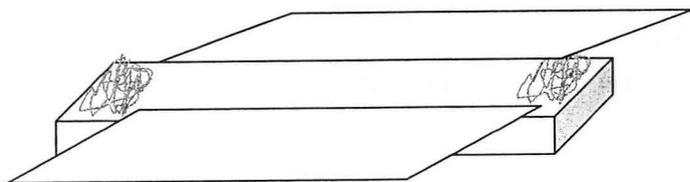
ANEXO

Esquema de etiquetas colocadas en ambos cabezales de la caja tipo B

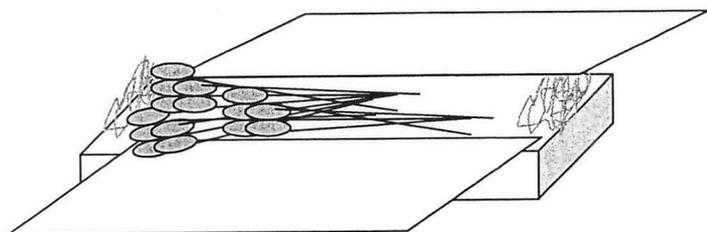


- 1 - Etiqueta identificación exportadora: deberá ser colocada en ambos cabezales de la caja según indica el esquema
- 2 - Tapa prepicada para aireación: se sugiere proteger con cinta adhesiva para evitar que se desprenda.
- 3 - Código de Productor: colocar en ambos cabezales de la caja.
- 4 - Etiqueta descripción de producto y código de embarque. Entregada por VBM

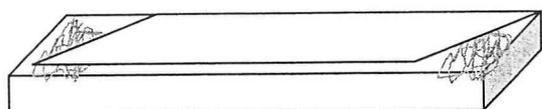
Diseño embalaje caja cerrada



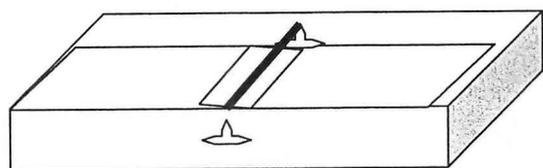
- Se arma la caja,
- Se colocan los papeles en el interior,
- Se coloca la viruta de madera en los extremos de la caja.



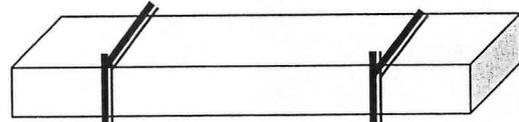
- Se ubican los ramos en la caja,
- Los botones se ubican en forma escalonada para evitar que se aprieten al cerrar la caja



- Se cruzan los papeles, para cubrir los ramos,



- Se colocan los dos ganchos en la mitad de la caja,
- Luego se ubica el separador para evitar que se dañen los tallos. (Cartón)
- Después se coloca la banda elástica



- Finalmente se tapa la caja y se colocan los zunchos.

ANEXO III. Protocolo de calidad Temporada 2009/2010 Vital Berry Marketing.

Protocolo de Calidad VBM Varas peonías Temporada 2009.

De acuerdo a la evaluación de calidad, condición y embalaje, cada lote obtendrá una calificación final que determinará si es apto para ser exportado.

Calificación por calidad / condición:

Daños y defectos de calidad	A (Aceptado)	O (Objetado)
Pudriciones	0%	>0%
Residuos de aplicaciones	0%	>0%
Tierra	0%	>0%
Presencia de insectos	0%	>0%
Daño mecánico	0%	>0%
Pre-calibre de botón	≤5%	>5%
Botón deforme	0%	>0%
Daño de insectos en botón	0%	>0%
Botón inmaduro	0%	>0%
Botón maduro	0%	>0%
Sepalos dañados	0%	>0%
Pardeamiento del botón	0%	>0%
Botón deshidratado	0%	>0%
Falta de hojas verdaderas	≤2%	>2%
Hojas deshidratadas	≤2%	>2%
Manchas en hojas	0%	>0%
Daño de insectos en tallo y hojas	≤2%	>2%
Tallo delgado	≤2%	>2%
Tallo corto	≤2%	>2%
Tallo Curvo	0%	>0%
Total Acumulado	≤10%	>10%

Si cualquiera de los daños o defectos individuales o el total acumulado supera la tolerancia, el lote será calificado como Objetado.

Definición de calificaciones por calidad y condición:

Calificación	Definición	Estado	Restricciones de uso
A	Aceptado: Buena calidad	Dentro de norma	Ninguna restricción de uso
O	Objetado: Calidad fuera de norma (Posible rechazo)	Fuera de norma	En caso de liberarse, posible restricción de mercado.

Calificación por embalaje de producto:

Defectos de embalaje	TOLERANCIA
Cantidad racimos /caja errónea	0%
Cantidad de varas / racimo errónea	0%
Embalaje o etiquetado erróneo	0%
Especie o variedad errónea	0%
Ausencia de certificados requeridos por el cliente	0%
Detección de residuos de agroquímicos sobre los LMRs del mercado de destino o cliente	0%

Definición de calificaciones por embalaje:

Calificación	Estado	Definición	Restricciones de uso
A	Aceptado	Sin defectos de embalaje	Ninguna restricción de uso
O	Objetado	Embalaje fuera de norma (Posible rechazo)	Re-embalaje previo a autorización para exportación. (Posible re-embalaje)

Calificación final del lote:

La calificación final del lote corresponderá a la menor calificación resultante de los defectos de Calidad y Embalaje. En el proceso de evaluación debe quedar registro de las calificaciones obtenidas por un determinado lote en los diferentes parámetros considerados en el cálculo de la calificación final.

Ejemplo:

Calificación calidad		Calificación embalaje		Calificación Final del Lote
A	-	A	=	A
A	-	○	=	○) Objetado por embalaje

Definición de lotes Objetados (○) – Re-calificación:

Los lotes que resulten objetados deben ser ingresados al sistema computacional de VBM con dicha calificación, esperando su re-calificación definitiva. La recalificación tiene dos posibles caminos:

- L (liberado): implica que el lote en cuestión puede continuar con el proceso de exportación, pudiendo o haber sido objeto de un re-embalaje previo.
- R (rechazado): implica que el lote en cuestión queda finalmente rechazado no pudiendo continuar con el proceso de exportación.

En el caso de que un determinado lote resulte calificado como Objetado en el proceso de inspección, ya sea por problemas de calidad o por defectos de embalaje, el inspector de control de calidad debe informar inmediatamente a su superior directo para recibir instrucción respecto a la re-calificación definitiva a asignar a dicho lote.

La re-calificación asignada debe ser inmediatamente informada por escrito al administrativo de VBM encargado en la planta para su re-calificación en el sistema computacional de VBM. También debe emitirse un informe al productor informando la re-calificación del lote.

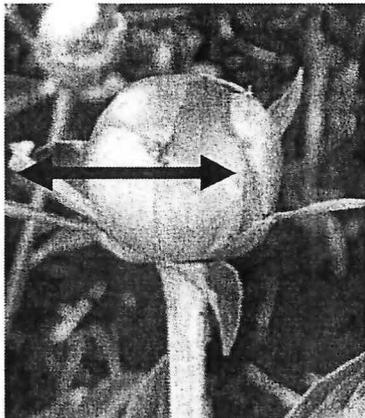
Distribución de información de control de calidad:

- Entregar información de inspección de control de calidad al administrativo VBM para el ingreso de datos al modulo control de calidad en SAP, por cada lote revisado. (Calificación de lotes)
- Emisión y distribución de informe de Control de Calidad de Producto Terminado.
 - Informes a productor
 - Informes a administración
 - Informes a encargado del programa.

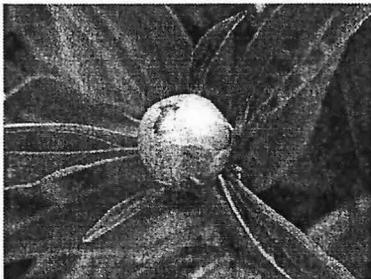
Definiciones:

Botón:

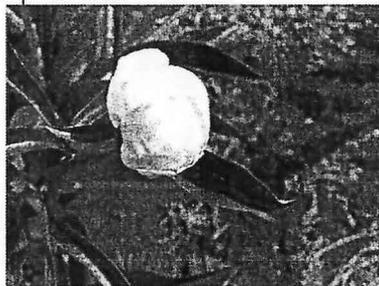
Calibre de botón: Corresponde al diámetro ecuatorial del botón, no debe ser inferior a 30 mm. Medido con pie de metro.



Botón inmaduro: botón de calibre pequeño, dependiendo de la variedad los sépalos envuelven completamente el botón, no muestra color, en algunos casos se puede observar el tallo débil.



Botón maduro: visualmente el botón comienza a desarrollarse, dependiendo de la variedad puede comenzar a desplegar sus pétalos. Al presionar el botón el interior se siente muy blando.



Pardeamiento del botón: mancha en los pétalos provocado por daño mecánico, o mala condición en almacenaje.



Sépalos dañados: sépalos manchados o con aspecto de daño por golpe de sol.



Botón deforme: botones abortados o con problemas fisiológicos.

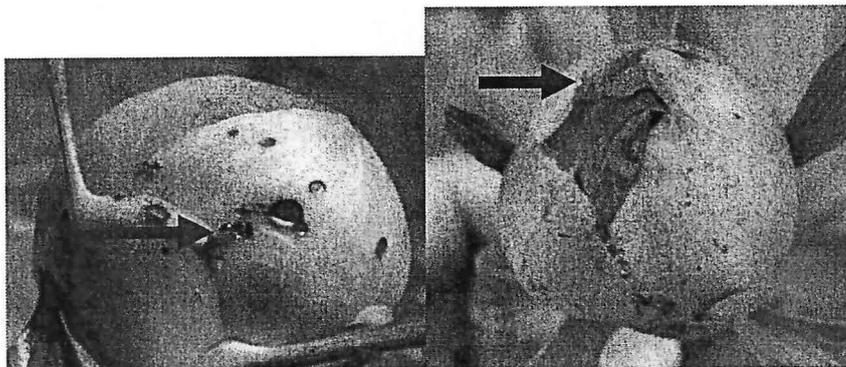


Deshidratación botón: falta de turgencia producida por exceso de días almacenados en cámara.

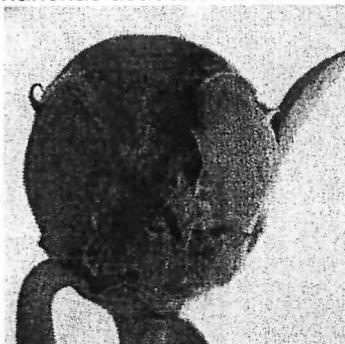


Daño de insectos: daño mecánico en sépalos y pétalos provocado por moscardones, hormigas, tijeretas, trips u otros.

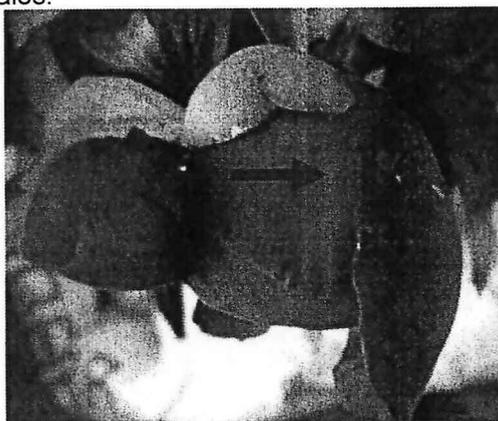
Presencia de insectos: Presencia de trips, pulgones, huevos de polilla en la base del botón u otro insecto.



Pudriciones: Presencia de micelio o manchas acuosas en la base del botón o en pétalos.



Residuos productos: Presencia de manchas de productos químicos, como restos de fungicidas principalmente en sépalos y pétalos.



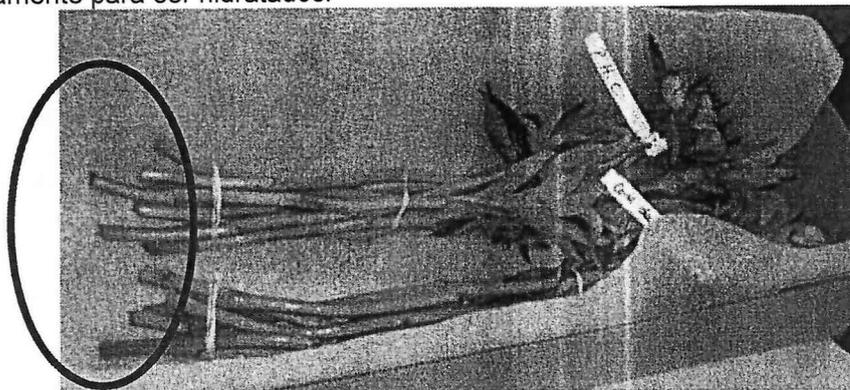
Presencia de tierra: presencia manchas de tierra en sépalos o pétalos.

Tallo:

Tallo delgado: tallos de diámetro menor a 5 mm dependiendo de la variedad y que al colocarlos en posición **horizontal** resista el peso del botón y no se curve. Generalmente son provenientes de tallos laterales de las plantas.



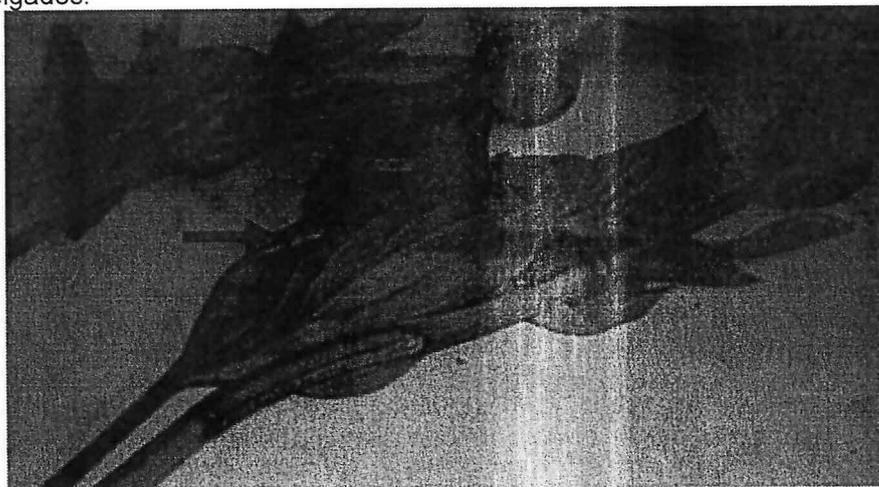
Tallo corto: esto dependerá de las exigencias de cada mercado. Se refiere a que todos los ramos deben ser del mismo largo en la caja. La importancia del largo parejo es que al llegar a destino estos son cortados nuevamente para ser hidratados.



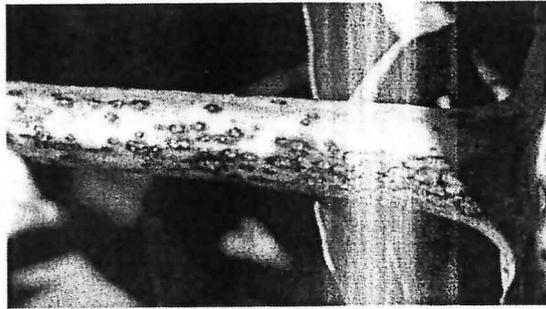
Curvatura de tallos: tallos curvos, deformes.



Daño mecánico: daño provocado por desbotonado en estado muy avanzado o tallos quebrados debido a que son muy delgados.



Daño por enfermedades: daño provocado por enfermedades que afectan al tallo en especial Stemphylium.



Daño de insectos: similar a daño en botón

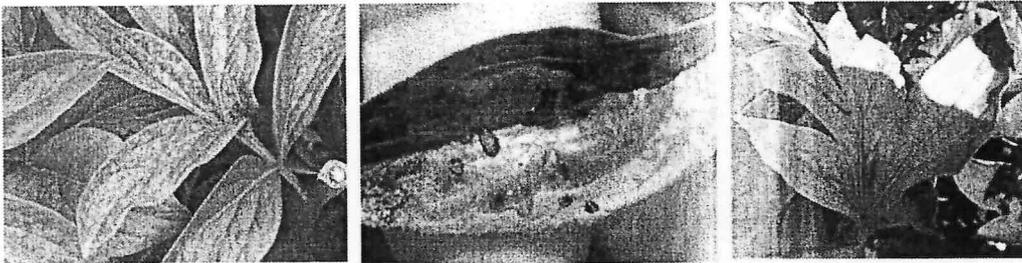
Presencia de insectos: similar a definición en botón

Residuo de productos: similar a definición en botón.

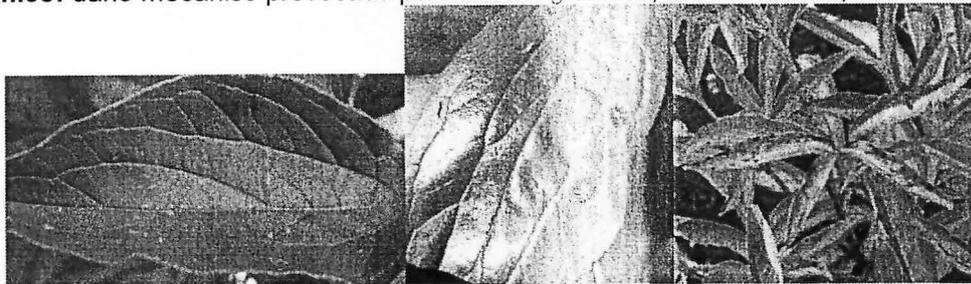
Hojas:

Falta de hojas: Ausencia de hojas verdaderas en la parte superior de la vara. Debe presentar como mínimo 3 hojas verdaderas.

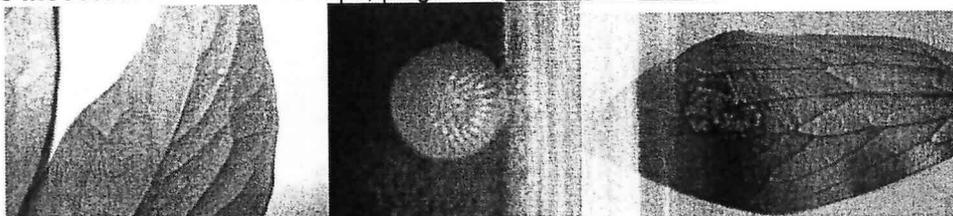
Manchas en hojas: Presencia de manchas provocadas por daños de productos químicos, enfermedades fungosas, virosis u otro.



Daño mecánico: daño mecánico provocado por insectos granizos, enfermedades, cosecha u otros.

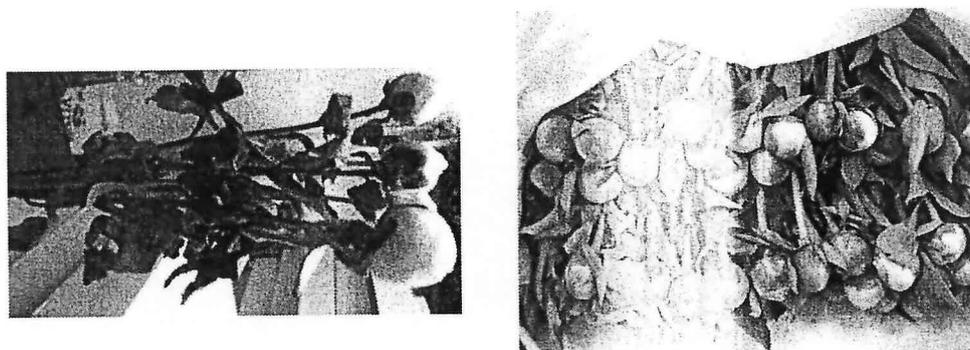


Presencia de insectos: Presencia de trips, pulgones, huevo de polilla u otro insecto.



Pudriciones: Presencia de micelio o manchas acuosas en las hojas.

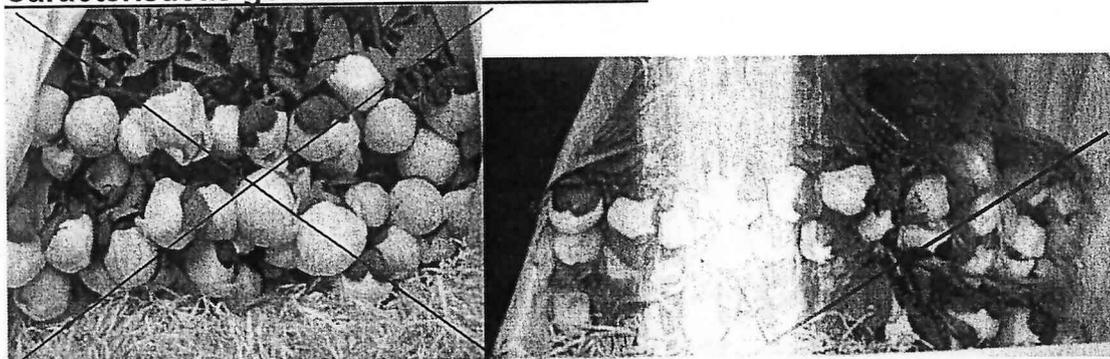
Deshidratación hoja: falta de turgencia producida por exceso de días almacenados en cámara.



Residuos de productos: Presencia manchas de productos químicos, como restos de fungicidas y fertilizantes, principalmente.

Presencia de tierra: presencia manchas de tierra.

Características generales de uniformidad:



En términos generales la caja debe presentar varas de calidad y uniformes en calibre de botón, largo de vara, entre otras.

AAM – MIL. 2009.



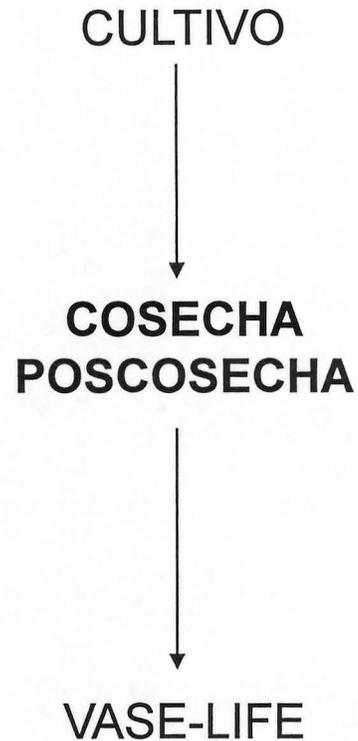
PROGRAMA FIA:

**“ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO Y DE GESTIÓN ASOCIATIVA PARA
LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL
CULTIVO DE PEONÍAS DE LA REGIÓN
DE LA ARAUCANÍA”**

**TALLER
COSECHA Y PACKING**

NOVIEMBRE 2009

**EL PRODUCTO DEBE SER PERFECTO
LA FABRICAS DEBEN ESTAR EN PERFECTO ESTADO**



**LO QUE SE COMERCIALIZA ES UNA ILUSION
ES EL TIEMPO QUE LAS FLORES DURAN EN AGUA**

CULTIVO

“CONJUNTO DE FABRICAS”



NUTRICION-HIDRATACION-SANIDAD-LIMPIEZA
FERTILIZACION-RIEGO-CONTROL FITOSANITARIO-CONTROL MALEZAS

COSECHA

PRECOSECHA

EDAD DE LA PLANTA
PUNTO DE CORTE

METODOLOGIA

AREA FOTOSINTETICA
HORA DEL DIA
HERRAMIENTA
ALTURA

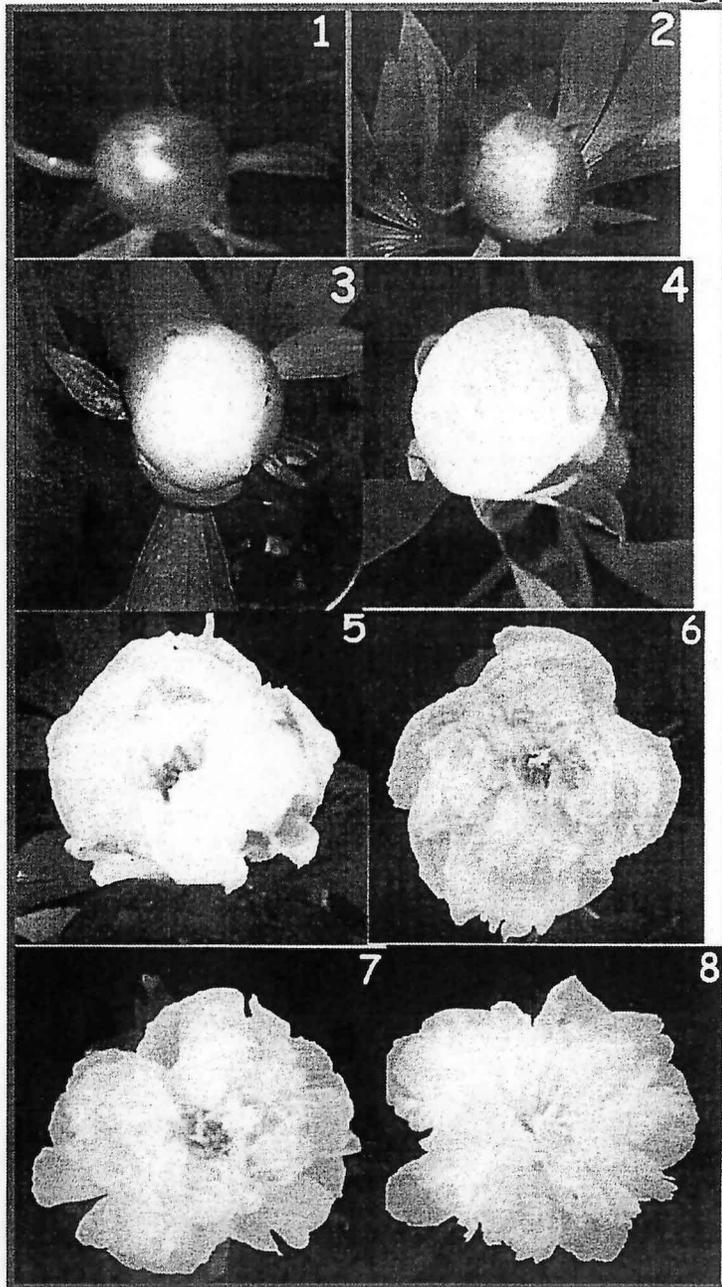
ACARREO

DESHOJADO

ACOPIO RESIDUOS



PUNTO DE CORTE



1. botón apretado mostrando levemente color
2. botón apretado mostrando color



viaje (exportación)

3. botón blando 48 horas a apertura
4. botón muy blando = FLORERO

5. casi abierto = FLORERO
6. totalmente abierto (óptimo) = tercer día

7. pétalos muy sueltos
8. pétalos de guarda curvándose hacia atrás

RELACION ENTRE UNIFORMIDAD DE APERTURA Y PRECIO



DESUNIFORMES Y ABIERTAS
BAJO PRECIO



DESUNIFORMIDAD
PRECIO MEDIO



UNIFORMIDAD
ALTOS PRECIOS

COSECHA

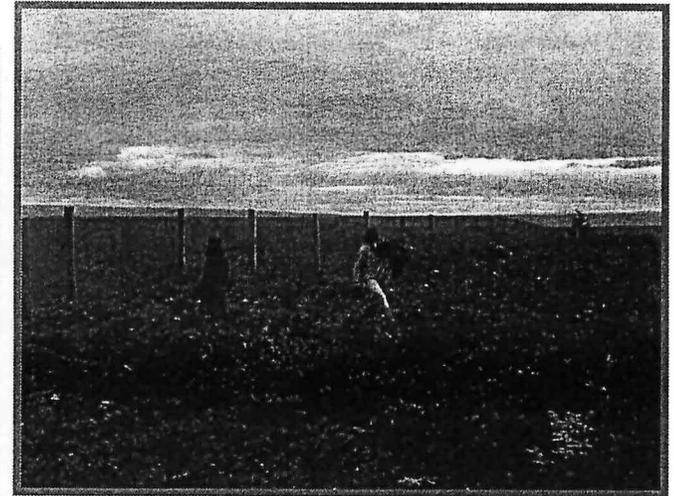
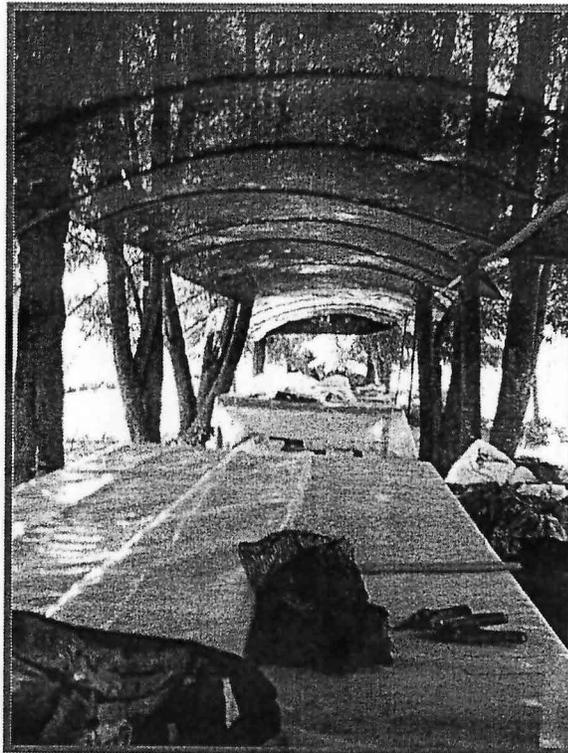
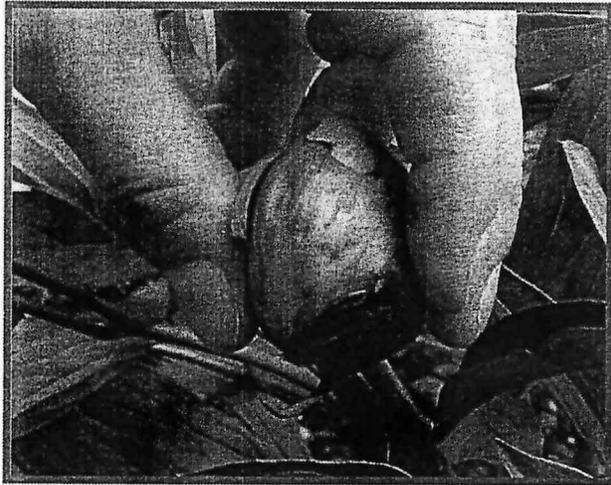
PUNTO DE CORTE
CORTE
ACARREO
DESHOJADO
HIDRATACION

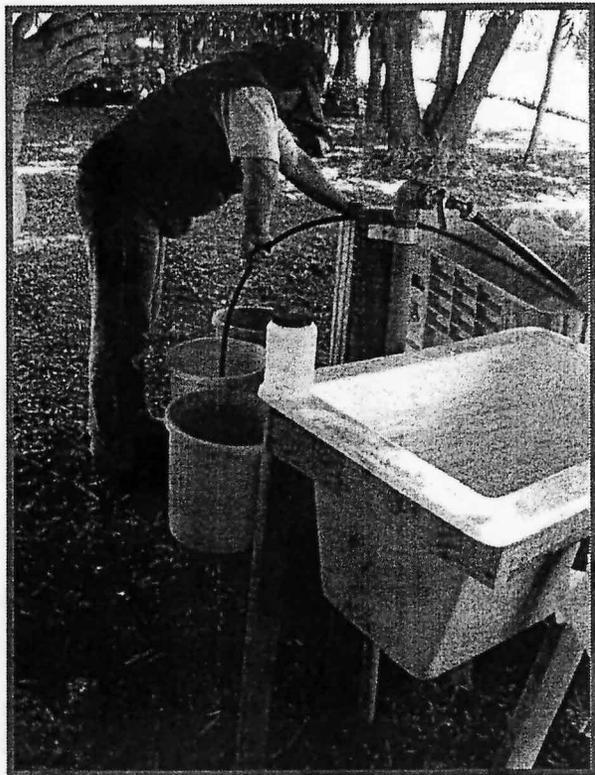
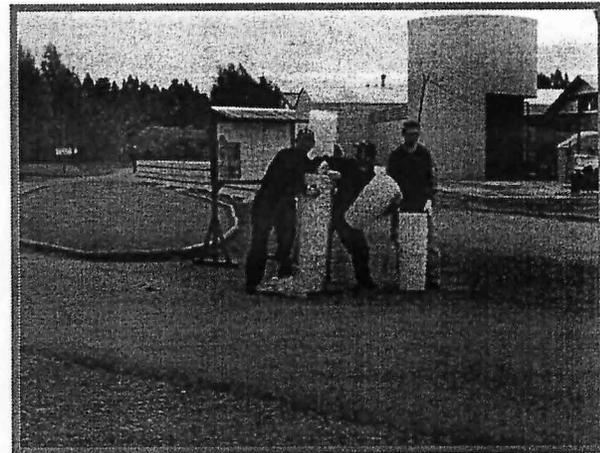
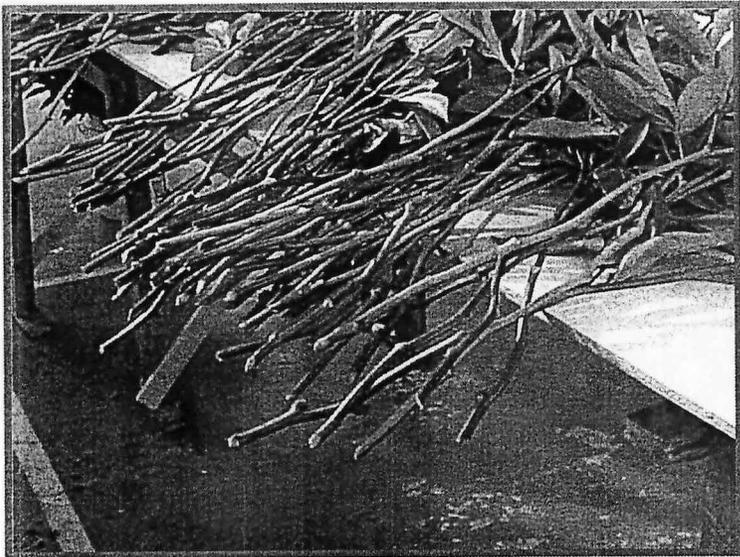


ESTADO 1

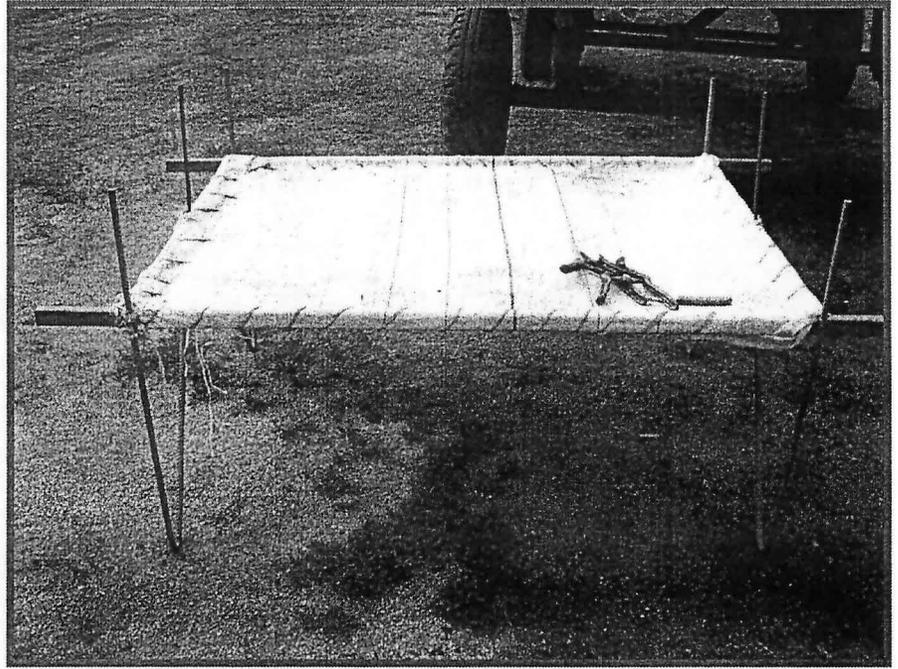
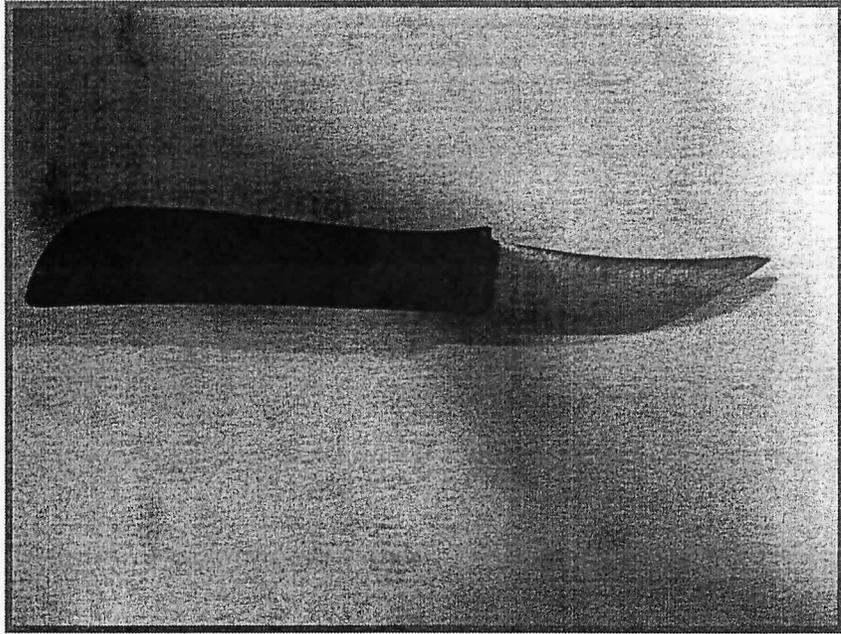
ESTADO 2

ESTADO 3

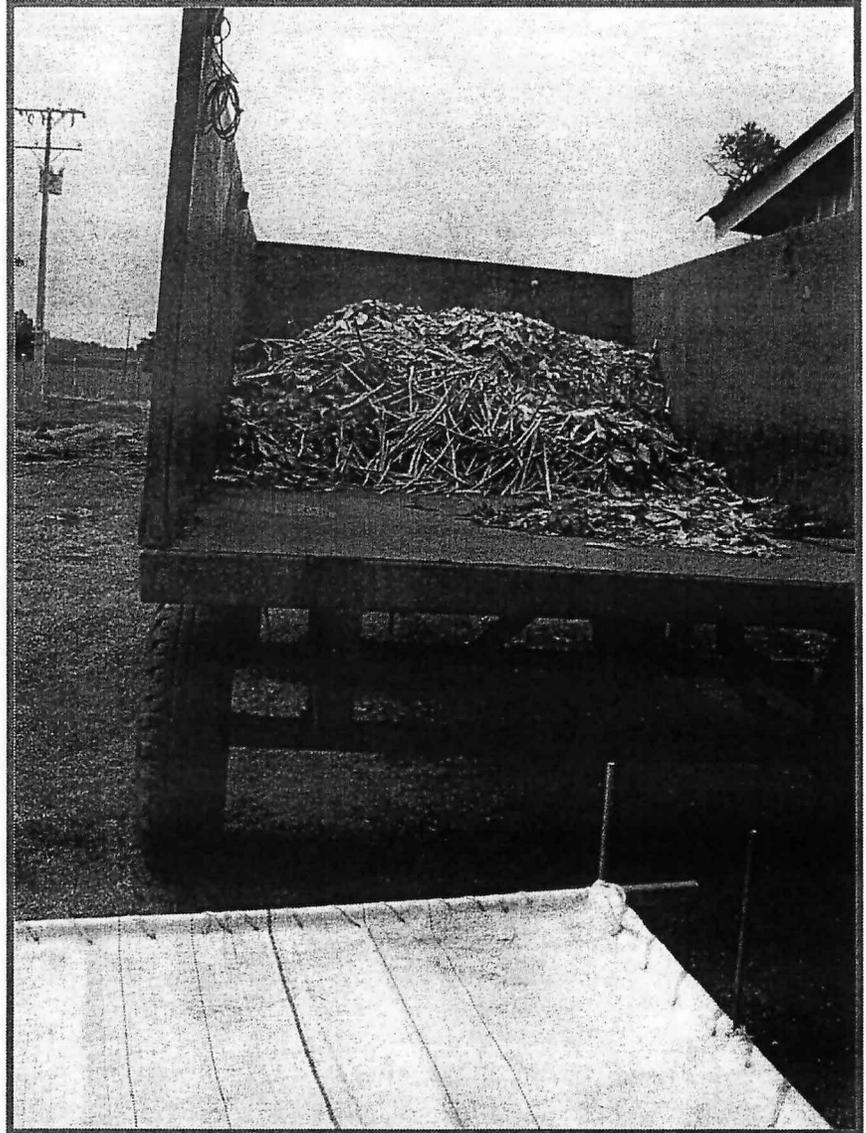




CORTA Y ACARREO



MANEJO DE RESIDUOS



POSCOSECHA

PREPAKING

REVISION (1)
HIDRATACION
SELECCIÓN

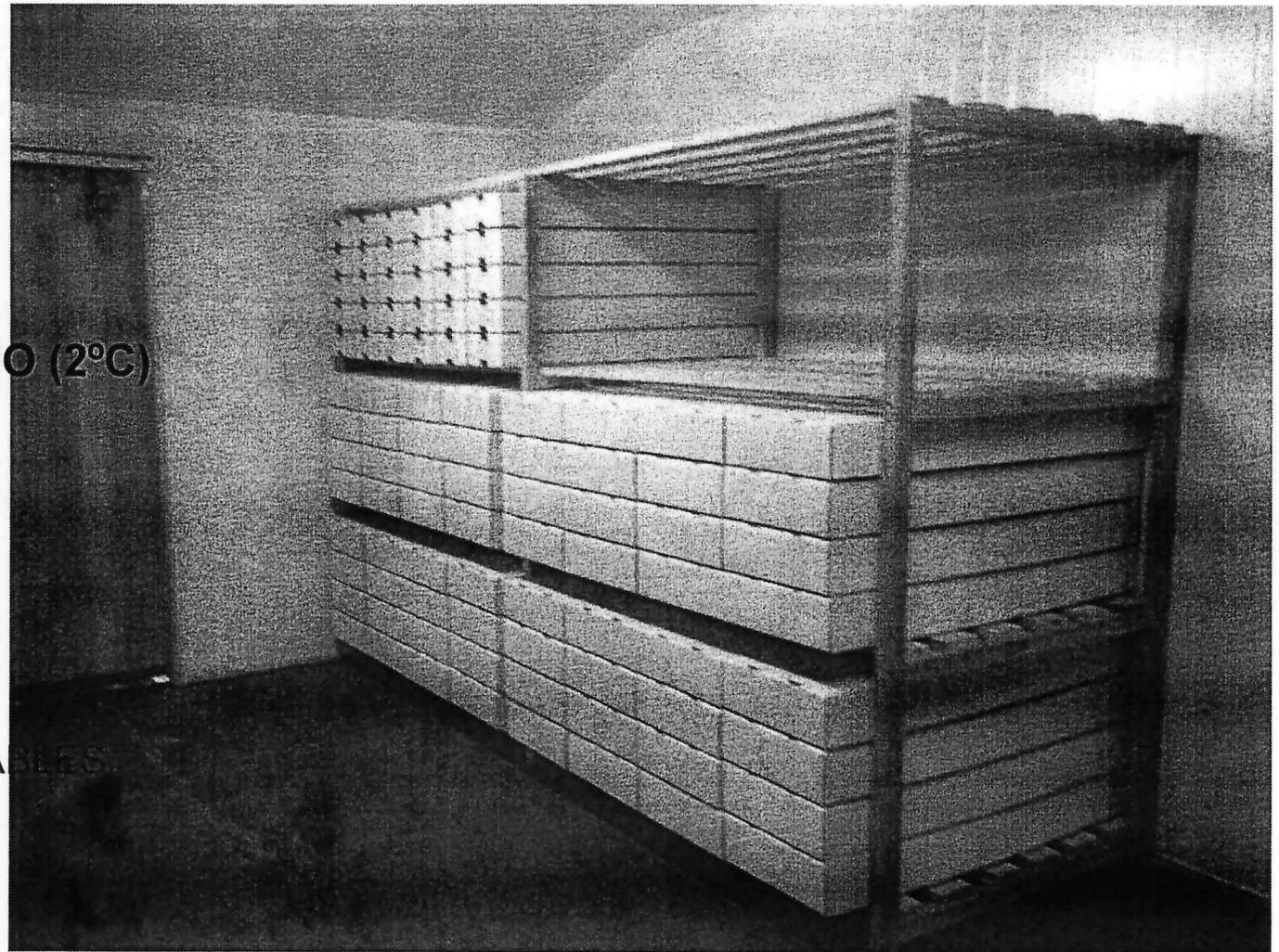
CAMARA DE FRIO (2°C)

REVISION (2)
MAQUILLAJE
RAMOS

PACKING

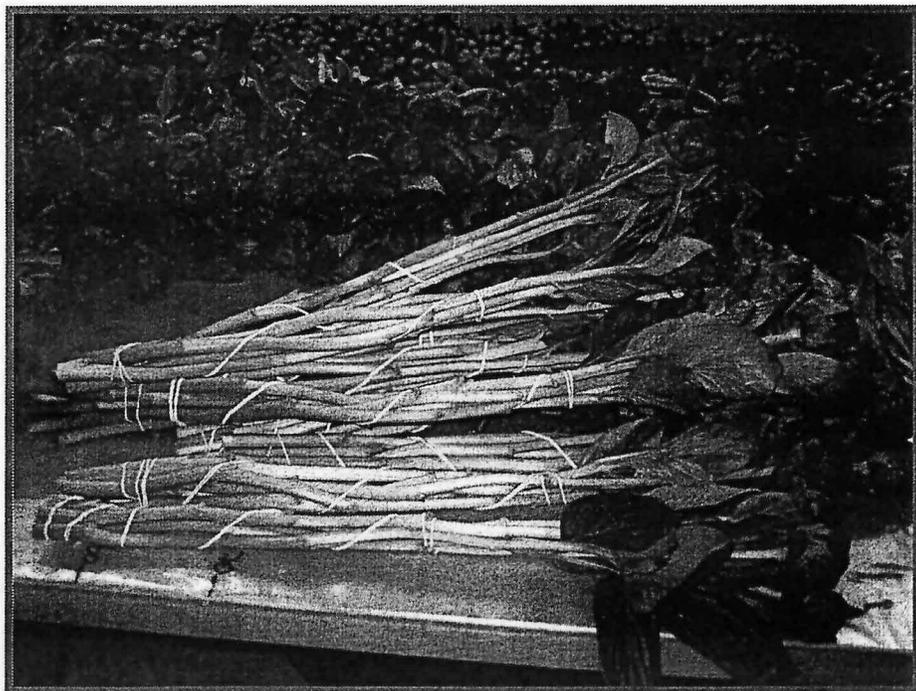
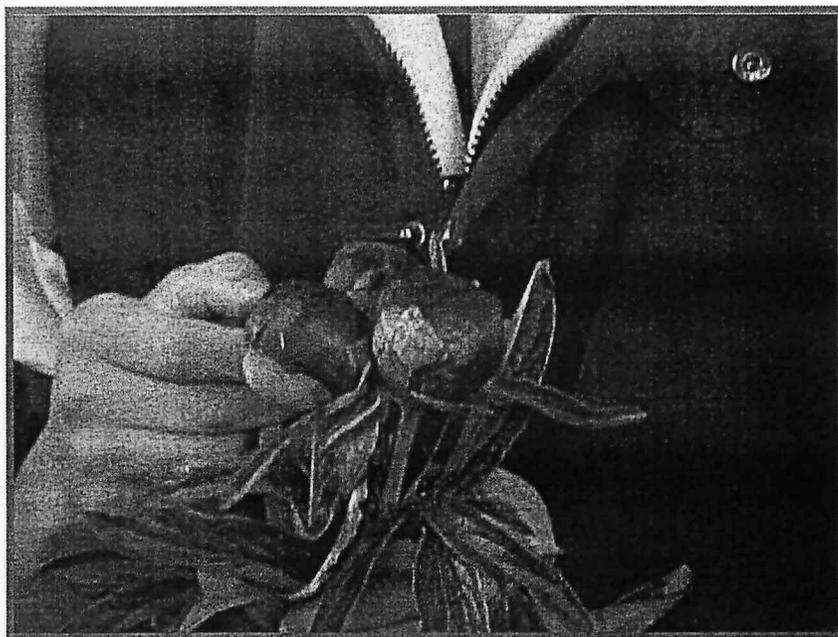
CAJAS AUTOARMAS
CAJAS EN FRIO
LLENADO
ENZUNCHADO

EMBARQUE

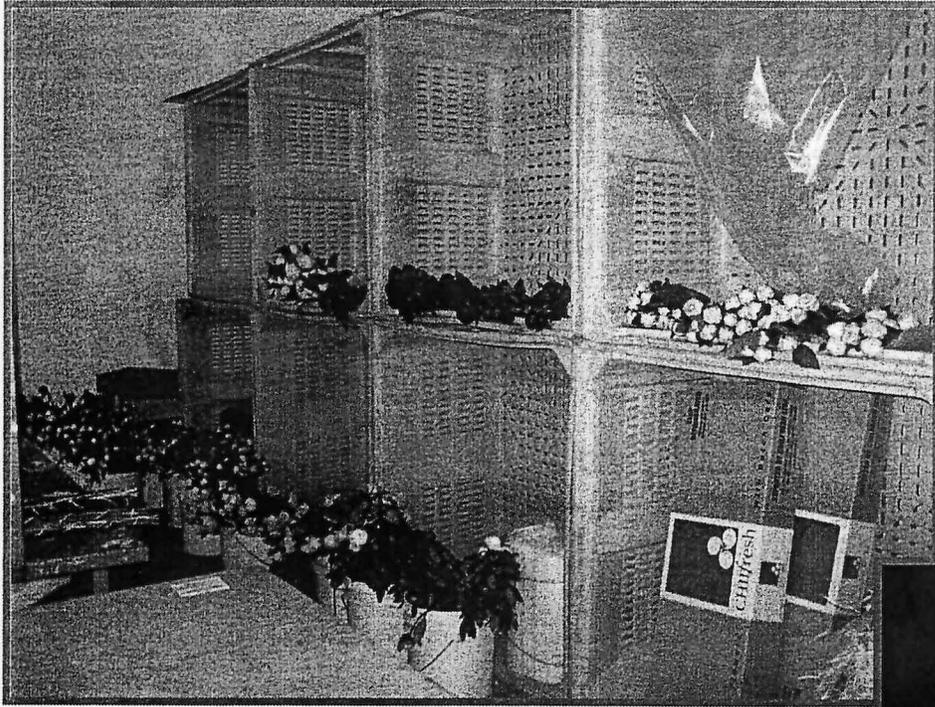


SELECCION Y CALIBRADO

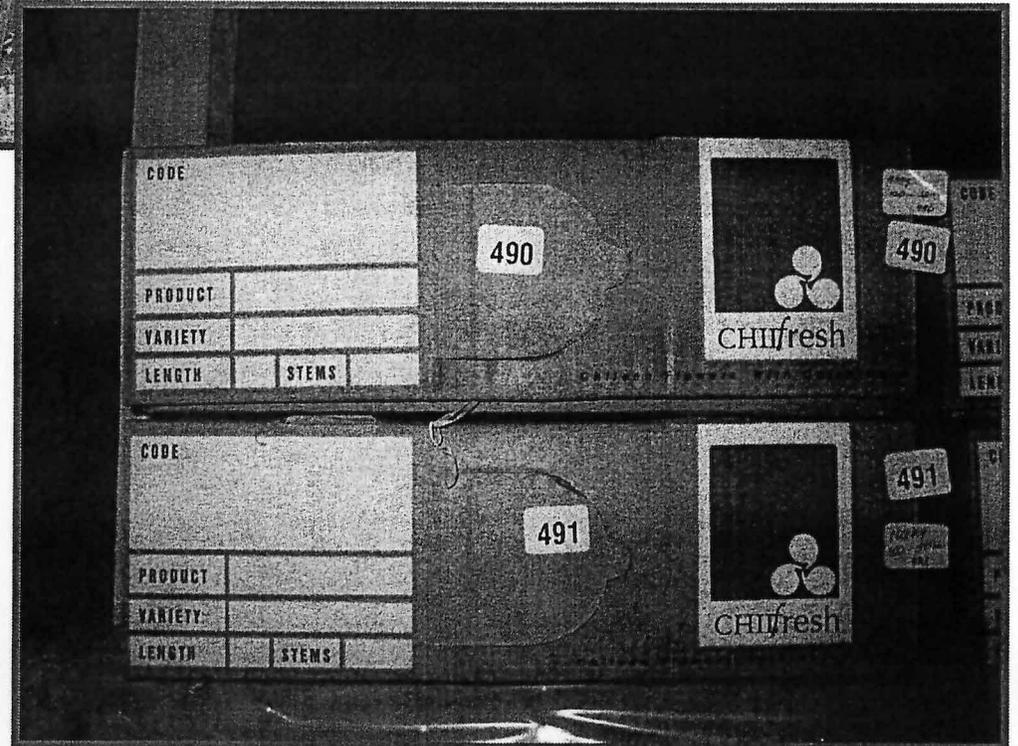




CAMARA DE FRIO A 2 °C

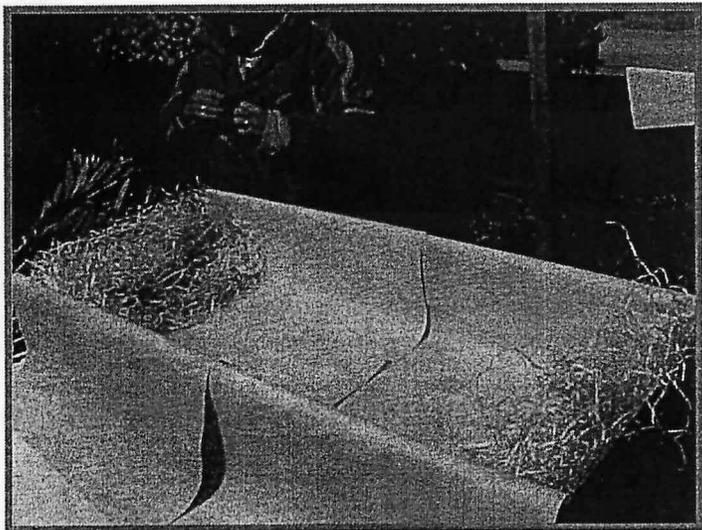


CAJAS FRIAS EN REPISAS



IDENTIFICACION CAJAS

EMBALAJE Y EMBARQUE





GRACIAS

**QUE TENGAN UNA
EXCELENTE
COSECHA!!!!!!**



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

PROGRAMA DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

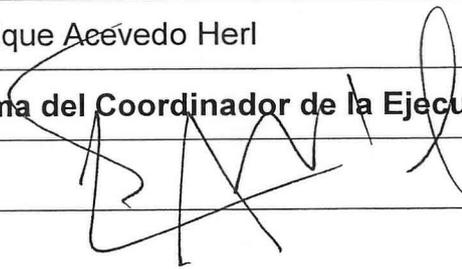
INFORMES DE AVANCE TÉCNICOS – PARTE 2

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS

INFORME TÉCNICO FINAL

Contenido del informe técnico

Fecha de entrega del Informe
25 julio 2011
Nombre del coordinador de la ejecución
Enrique Acevedo Herl
Firma del Coordinador de la Ejecución


1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta
Talleres y charlas divulgativas en producción y gestión productiva de Peonías
Código: EVR-2007-0260
Entidad responsable
Vital Berry Marketing S.A
Coordinador(a)
Enrique Acevedo Herl
Fecha de realización (inicio y término)
Inicio: Mayo 2008 ; término: Enero 2011

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

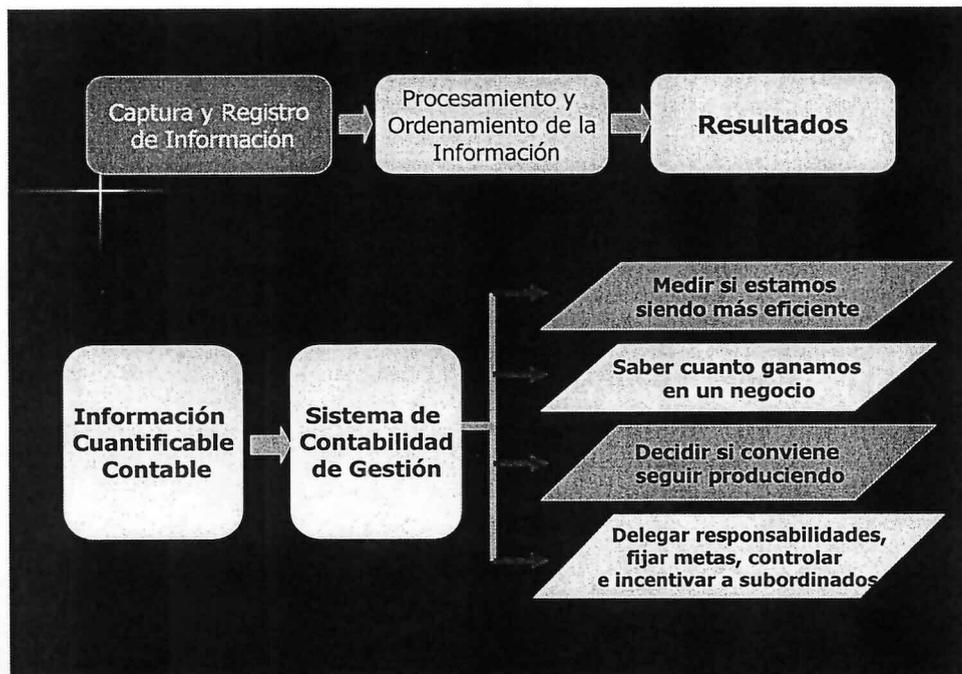
Resumir en no más de ½ página la justificación, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

El taller tuvo el propósito que los empresarios, profesionales y técnicos que participan del “proyecto peonías”, “entendieran mejor el concepto del sistema de control de gestión que es usado en la determinación de los resultados productivos y económicos de las plantaciones de peonías de los predios participantes, y además conocieran en mayor detalle el instrumento de control de gestión utilizado”.

El concepto del sistema de control de gestión utilizado se presenta en la Figura 3. Este consiste en conocer de manera sencilla y confiable los resultados del negocio, de una manera similar a lo que hace habitualmente el productor.

El prime paso consiste en capturar y posteriormente registrar la información cuantificable del cultivo, para luego procesar y ordenar la información con el propósito de determinar los resultados tanto productivos como económicos.

Figura 3. El concepto del sistema de control de gestión.



Durante el taller se conversó de las características y de la forma en que se aplica el instrumento de apoyo al control de la gestión a través de los “centros de responsabilidad”, y de la generación o construcción de parámetros de desempeño que se medirán en el negocio.

Durante la jornada se hizo el ejercicio práctico con los participantes, que definieron los parámetros de desempeño para un encargado de la unidad de negocio de peonías, los que posteriormente deberían ser medidos y controlados a través del instrumento de control de gestión.

En una segunda etapa del taller, se presentaron los resultados productivos y económicos de cuatro plantaciones de peonías, de los productores participantes en el proyecto.

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

El objetivo alcanzado fue ver la sensibilidad de los costos en el análisis de rentabilidad del cultivo.

Se determinó que la variable más crítica es la desición del costo del material vegetal para la plantación y la mano de obra en cosecha y packing.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Los resultados son que cada productor pudo visualizar los costos reales que cada uno maneja en sus huertos y las diferencias que tienen en el manejo y registro de la información que los incentivó a seguir con esta metodología de trabajo

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

Se estima que en gneral en Chile no existe la cultura en el sector agrícola de realizar un control de gestión productiva, sobre todo en unidades de superficie pequeñas dentro de un sistema productivo mayor; a través del análisis desarrollado se pudo visualizar el impacto que tienen algunas desiciones en los costos y por lo mismo en la rentabilidad del cultivo y que es necesario tener un sistema implementado que sea una herramienta para la toma de siciones tanto de plantación, considrando la gran variabilidad que existe en entre el costo del material vegetal por variedad y el ingreso que permite percibir que está más bien correlacionado con el volumen y color que con la variedad.

Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Despues de haber desarrollado esta actividad queda por realizar un análisis comercial respecto de la posibilidad real que existe de acuerdo al volumen existente de las variedades más caras de poder reflejar esto en el precio, porque actualmente los precios

obtenidos de las variedades más caras no justifican la inversión porque se visualiza que el negocio está enfocado al volumen.

El tema que aparece como reflexión es que la decisión de las variedades está relacionada con un volumen mínimo a producir de tal forma que pague el costo de la inversión, se visualiza que el negocio cómo está configurado en Chile tiene más factibilidad de resultar estando orientado al volumen, es decir obtener mayor número de varas por ha por planta que menor volumen por hectárea apostando a un mejor precio diferenciando la variedad.

4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
1	Agosto 2009	Taller de control de gestión de empresas agropecuarias

Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

--

Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail

Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad

Recopilado

Tipo de Material	N° Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto		
Libro		
Diapositiva		
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

--

5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA (Completar para cada uno de los participantes)

Ficha de Participantes	
Nombre	SELVIN
Apellido Paterno	FERRADA
Apellido Materno	NEIRA
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	ESPAÑA 351 B, TEMUCO
Fono y Fax	09 8400254
E-mail	sferrada@inia.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Instituto de Investigacion Agropecuaria Carillanca.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla en la organización, empresa o institución	Investigador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Gestion

6. PARTICIPANTES EN ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Oscar Navarrete	09-98851964	onavarrete@olivos.cl	IX	Propietario
Eduardo Vinés	09-97453451	evines@traful.cl	IX	Propietario
Pablo Oblibens		poblibens@traful.cl	IX	Agrónomo Encargado del huerto
Hilda Cuevas	9-77990765	hcuevas@vtr.net	IX	Asesor técnico del Huerto Bria Blackburn
Marianela Ibañez	09-74783231	mibanez@vitalberry.cl	IX	Agronoma Técnica Programa FIA
Gabriela Chahín	45- 215706	gchahin@inia.cl	IX	Investigadora INIA Carillanca
Cynthia Vega	09-96381967	cvega@vitalberry.cl	IX	Gerente Programa FIA

7. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

Buena, asistieron 4 de las cinco empresas beneficiarias

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

Bueno, se interesaron en los datos y análisis presentados

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

No contó con un instrumento de evaluación

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

La sugerencia es revisar el diseño de los talleres para que sean más dinámicos y más cortos.

8. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Falta mayor interés de parte de los productores de conocer realmente sus costos de producción, existe un paradigma asociado a que lo que no se controla no existe, porque en la mayoría de los casos la superficie destinada a la producción de peonías es una proporción muy pequeña de la superficie total.

Lo anterior conlleva que los costos queden unidos en la actividad total del campo porque los insumos, mano de obra y gastos de administración están cargados en la superficie más grande, sin embargo se estima que la rentabilidad del negocio de este negocio debería ser altamente rentable y que la superficie es un parámetro que distrae la preocupación por incorporar un buen control de gestión en esta actividad; de todas maneras es un tema que debe ser analizado incorporando los resultados comerciales.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

PROGRAMA DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

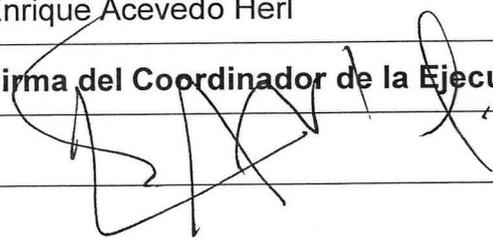
INFORMES DE AVANCE TÉCNICOS – PARTE 2

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS

INFORME TÉCNICO FINAL

Contenido del informe técnico

Fecha de entrega del Informe
25 julio 2011
Nombre del coordinador de la ejecución
Enrique Acevedo Herl
Firma del Coordinador de la Ejecución


1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta
Talleres y charlas divulgativas en producción y gestión productiva de Peonías
Código: EVR-2007-0260
Entidad responsable
Vital Berry Marketing S.A
Coordinador(a)
Enrique Acevedo Herl
Fecha de realización (inicio y término)
Inicio: Mayo 2008 ; término: Enero 2011

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de ½ página la justificación, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

El presente instrumento contempla el diseño y ejecución de distintos talleres y charlas divulgativas en aspectos de manejo técnico y gestión productiva del cultivo de peonías. Con esto se logrará capacitar al recurso humano involucrado como una manera de potenciar el rubro a nivel regional y nacional. Ello debido a que el insuficiente nivel de especialización de los recursos humanos y falta de alternativas de capacitación, se definieron como algunos de los factores limitantes en el ámbito productivo tecnológico para el desarrollo de la floricultura en el país.

Esta actividad “Estrategias para el control de malezas en peonías” fue realizada por el Ing. Agrónomo Nelson Espinoza especialista en malezas de INIA Carillanca quien participa en el Instrumento Principales factores que influyen en la productividad del cultivo de peonías en la Region de la Araucanía”

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Entregar antecedentes técnicos sobre el manejo agronómico del cultivo, específicamente sobre estrategias de control de malezas.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Los resultados obtenidos de esta propuesta son:

- 1 Charla técnica: "Estrategias de control de malezas en el cultivo de peonías.
- 1 Día de campo: Visita técnica a ensayos de estrategias de control de malezas en el cultivo de peonías"

La información entregada en estas charla y visita técnica fue muy valiosa debido a que son los resultados de la investigación de los ensayos evaluados por INIA, la importancia de esto es que esta actividad se dividió en dos etapas: una charla donde se entregaron algunos conceptos básicos de control de malezas (aspectos teóricos) y posteriormente un día de campo donde los productores visitaron los ensayos de control de malezas con el especialista, discutieron los efectos de los distintos tratamientos evaluados en peonías como también su implicancia económica.

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

La información transferida en la charla y día de campo ha entregado herramientas para que los productores en forma práctica puedan aprender conceptos básicos sobre la elección de un producto que controle el tipo de malezas de acuerdo a su realidad.

La entrega de resultados obtenidos de investigación y que los productores lo vean en forma práctica es un avance para evitar el que se continúe "probando" y transfiriendo información poco confiable de productor en productor, en esta ocasión los productores vieron la efectividad y las alternativas de productos que controlan malezas en peonías en distintas dosis y su efecto en el cultivo.

Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos

tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Este instrumento es un gran apoyo para transferir toda la información generada por la investigación tanto en temas técnicos que influyen directamente en la calidad del producto como también en el área de gestión de forma de determinar la rentabilidad del cultivo. De esta forma se complementa toda la cadena productiva.

4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
1	05/08/2010	Charla Técnica: Estrategias de control de malezas en el cultivo de peonías.
2	28/10/2010	Día de campo/ Visita técnica ensayos de control de malezas en el cultivo de peonías.

Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail

Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad

Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto		
Libro		
Diapositiva		
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

Las actividades fueron difundidas a traves:

- Página web FIA.
- Envío correo electrónico a toda la base de datos de productores de peonías.
- Telefonicamente a cada productor de la base de datos.

5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA (Completar para cada uno de los participantes)

Ficha de Participantes	
Nombre	Nelson
Apellido Paterno	Espinoza
Apellido Materno	Neira
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	Casilla 58-D. Temuco
Fono y Fax	Fono:45-215706; Fax:45-216112
E-mail	nespinoz@inia.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	INIA Carillanca
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla en la organización, empresa o institución	Investigador Malherbología
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Control de malezas

6. PARTICIPANTES EN ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

**Nómina ASISTENTES Charla Técnica: Estrategias de control de malezas en el cultivo de peonías
05 agosto de 2010
INIA Carillanca**

NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Alejandro Montesinos V	89010800	a.montes@vtr.net	Casilla 1374. Osorno	Vivero Los Montes
Carolina Díaz Berger	45-215706	cdiaz@inia.cl	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
Christian Duncan Vásquez	97032707	ltaladriz@gmail.com	Casilla 13. Perquenco	
Cristian Rodríguez	45-215706	-	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
Cristina Kramer Matthei	89008003	ckrahmer@surnet.cl	Casilla 1397. Osorno	
Guillermo Contreras Junod	45-215706	gcontrer@inia.cl	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
Hilda Cuevas Riquelme	77990765	hildacuevas@vtr.net	Francia 296. Temuco	SG 2000
Jacqueline Troncoso	98247234	jacqtroncoso@yahoo.es	Casilla 1444. Temuco	
Jorge Gonzalez Garay	064-230934	jorge@floraaustral.cl	Casilla 683. Osorno	Flor Austral
Karin Guzmán Suazo	89786278	karin@sanjosefarms.com	Carrera 695. Gorbea	San José Farms

Lilian Stegmann Matthei	92894171	lilianstegmann@yahoo.com		
Ma. Gabriela Chahin A	45-215706	gchahin@inia.cl	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
María Inés Escalona Purcell	99494939	fundopilauco@surnet.cl	Casilla 429. Osorno	Pilauco
Marianela Ibáñez L.	974783231	mibanez@vitalberry.cl		VBM
Nathalie Luchsinger F.	45-215706	nluchsinger@inia.cl	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
Neftalí Bustos Bustos	81584553	negner@hotmail.com	Correo Quilmer. Teodoro Schmidt	
Nelson Espinoza N.	45-2157076	nespinoz@inia.cl	Casilla 58-D. Temuco	INIA Carillanca
Norma vidal torres	81584553	bustosvidalrodrigo@yahoo.com	Correo Quilmer. Teodoro Schmidt	
Oscar Navarrete Borgoño	98851964	onavarrete@olivos.cl	Casilla 1109. Temuco	San José Farms
Verónica Noguer Aceitón	93557972	veronicanoguer@uach.cl	Portales 73. Coyhaique	U Austral -Coyhaique
<p>Nomina Asistentes Dia de Campo: Visita técnica a ensayos estrategias de Control de malezas en peonías 28 de noviembre de 2010 Lugar: INIA Carillanca – San José Farms, Vilcún.</p>				
NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Lilian Stegmann	92894171	lilianstegmann@yahoo.com	Collipulli	Agricultora

Paz Lopez	96427382	General Urrutia 980	Villarrica	Agricola Quilentue
Nathalie Luschinger	045-215706	nluchsinger@inia.cl	Temuco	Ing Agronoma INIA
Karin Guzman	89786278	karin@sanjosefarms.com	Gorbea	Técnico San Jose Farms
Andrea Bustos	045-236665	abustos@vitalberry.cl	Temuco	VBM
Nelson Espinoza	045-215706	nespinoz@inia.cl	Temuco	Ing Agronomo INIA
Juan Carlos Hermosilla	045-325639		Temuco	Ing Agronomo UFRO
Alejandro Montesinos	89010800	a.montes@vtr.net	Osorno	Ing. Agronomo
Jorge Gonzalez	92400829	jorge@floraaustral.cl	Osorno	Agricultor
Christian Duncan	89046758	ltaladriz@gmail.com	Vilcun	Administrador Luis A. Taladriz
Luis Alberto Taladriz	97032707	ltaladriz@gmail.com	Temuco	Agricultor
Marianela Ibáñez	74783231	mibanez@vitalberry.cl	Temuco	AZ VBM



7. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

No aplica

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

No aplica

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

No aplica

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

No aplica

8. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

La actividad desarrollada fue muy bien aceptada por los productores participantes ya que la información entregada fue fruto de la investigación realizada por INIA en donde los productores pudieron ver en la práctica las alternativas presentadas y sus efectos en el cultivo.

Este tipo de actividades sirve para que los productores intercambien experiencias y realicen todo tipo de consulta a los especialistas complementándose la investigación con la experiencia práctica de los productores.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

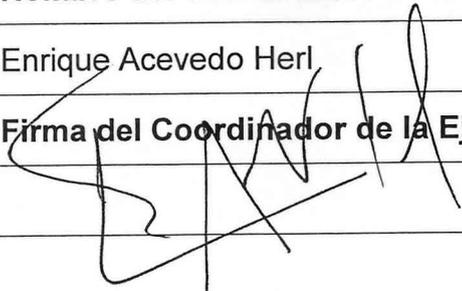
PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

GIRAS TECNOLÓGICAS

INFORME TÉCNICO FINAL

	PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)
	INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

Contenido del informe técnico

Fecha de entrega del Informe
06 Noviembre 2009
Nombre del coordinador de la Ejecución
Enrique Acevedo Herl
Firma del Coordinador de la Ejecución


1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta
Gira tecnológica para conocer realidad cultivo peonías en EUA.
Entidad responsable
Vital Berry Marketing S.A.
Coordinador(a)
Enrique Acevedo Herl
Fecha de realización (inicio y término)
25/05/2009 al 05/06/2009

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de 1/2 página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

Producción

La tecnología observada en el proceso de producción, corte y embalaje no difiere del empleado en la realidad nacional, con excepción de la utilización de maquinaria para fumigar y podar, dada las grandes extensiones plantadas. (Mecanización del proceso, por ejemplo la utilización de pasteras).

Las plantaciones presentan los mismos problemas fitosanitarios que nuestros huertos, sin embargo esto no presenta problemas para ellos, dado que sus flores son vendidas en el mercado interno, por lo que los estándares de calidad exigidos son diferentes en ambos casos.

Las plantaciones visitadas estaban situadas en lugares con bastante lluvia en primavera, por lo cual el riego es solo esporádico y por aspersión.

Nuestras visitas y observaciones nos confirman que la planta de peonía que se cultiva es de gran rusticidad soportando intensos fríos extremos y climas muy extremos.

Sobre las distintas variedades, las flores para venta son las mismas variedades que se cultivan en Chile.

Mercado

A pesar de la falta de mano de obra en EEUU, los campos de peonías tienen grandes extensiones de diversas variedades. Lo que demuestra prueba que el mercado interno es muy grande por lo que existe espacio para Chile.

En razón de lo expuesto por el Sr Kennicot, en relación a la compra de terrenos fuera de EEUU (región de Cohaique) para alargar la temporada de venta de peonías, se puede deducir que EEUU aún es un mercado atractivo en contra temporada aún asumiendo el costo del transporte.

De las exposiciones y observaciones efectuadas se puede establecer que la demanda mayoritaria que se produce en EEUU, coincidente con la temporada de cosecha de nuestros huertos, se encuentra focalizada en flores de color blanco y rojo, preferidas por los consumidores debido a las fiestas de fin de año.

De aquí que también podemos concluir que más que las variedades importan los colores.

Con respecto a la pos cosecha nuestras realidades son muy diferentes, ya en EE.UU al vender para el mercado interno no tienen los problemas de transporte y conservación que tenemos nosotros en Chile.

La forma mantener las flores y transportarlas en baldes con agua, no es aplicable a nuestra realidad. Esto nos lleva a confirmar la importancia de los estudios e investigación de post cosecha constituyendo estos el pilar fundamental en el éxito de nuestras exportaciones de flores.

Tenemos que poder definir, de que forma podemos llegar a destino con flores de buena calidad y sobrevivencia aceptable en florero y al menor costo posible.

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Se conoció la realidad productiva y el sistema de comercialización de las peonías en Estados Unidos.

Se determinó que lo más relevante para el mercado de consumo es el color y no la variedad; los colores que tienen buena proyección son los rojo y blanco.

Se confirmó que la época de abastecimiento ideal para las flores de Chile es en las semanas previas a Navidad.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Objetivo específico N°1: Conocer las técnicas de cultivo aplicadas por productores norteamericanos.

Resultado: Visitas a predios productivos en EUA realizados. (Hito del Programa)

Objetivo específico N°2: Establecer contactos comerciales con viveristas de EUA.

Resultado : Gira tecnológica a EUA en manejo técnico y comercial realizada. (Hito del Programa)

Objetivo específico N°3: Difundir los conocimientos adquiridos.

Resultados: Presentación resultados de la gira EUA. (Hito del Programa)

Haber conocido el manejo del cultivo en EUA. (Resultado Intermedio del Prog.)

Contactos comerciales establecidos en EUA. (Resultado Intermedio del Programa)

Se cumplieron los tres Objetivos específicos

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la

posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

La situación actual del cultivo en Chile, comparando con la realidad norteamericana no tiene diferencias significativas de manejo agrónomico, incluso se observa que ellos son mucho menos exigentes que en Chile y que es debido a la cercanía que existe con el mercado que permite ser mucho más tolerante con las condiciones fitosanitarias y en general de manejo.

El gran desafío para Chile es mejorar la productividad por hectárea considerando como punto crítico la sanidad del material vegetal y un punto estratégico es desarrollar tecnología para el manejo de poscosecha orientado al control de botrytis y al almacenaje prolongado para lograr exportar las peonías con flete marítimo.

Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA**Programa Actividades Realizadas**

Nº	Fecha	Actividad
	Martes 26/05/09	<p>Reunión con Gayle Smith, Technical consulting manager. Empresa: Chrysal.</p> <p>Empresa que tiene distintos productos químicos que ayudan a la preservación de las flores en las distintas etapas de tratamiento de las flores. Se utilizarán sus productos para los ensayos de poscosecha con John Dole.</p> <p>Se conversó acerca de la experiencia que se tiene en el uso de estos productos en peonías y otras especies.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

Miércoles 27/05/09

Contacto: Andy Siller

Empresa: Oregon Roses.

Producen Eremorus hace 20 años, con material propio. Es una flor acompañante en los ramos. Se puede producir desde semillas, pero es muy lento, los colores van desde el blanco al naranja. Tiene dormancia en verano. No se preocupan mucho del cultivo, tienen "gusano baboso" y babosas, a éstas últimas las controlan con químicos. No levantan el cultivo, la productividad va aumentando, pero las varas son más cortas, lo cual no les importa porque de todas maneras existe un mercado para eso.

Producen otras especies para acompañamiento como cherry blossom, retamo y biburnum.

De las peonías que ellos producen clasifican a la coral charme como la más fina de todas.

Los rizomas los levantan y dividen cada 10 años. Al plantar los rizomas no los dejan más profundos que 4 pulgadas bajo tierra, ya que si queda más enterrado no produce mayor cantidad de flores.

Para la cosecha hacen tratamiento de botrytis cada 10 días hasta comienzo de cosecha. Se cosechan todas las varas dejando hojas basales (siempre que el largo de varas dé para eso).

Usan tutorado de las plantas.

Se desbotona dos veces al menos.

En preemergencia usan Surflan de herbicida.

Utilizan Chrysal (han visto que genera una diferencia) y soluciones de bajos nutrientes para hidratar las flores. Estas se hidratan toda la noche para ser vendidas en 3 o 4 días. Se cosecha 2 veces al día.

Para packing de peonías utilizan una máquina seleccionadora que permite colgar la vara desde el botón y evita el toque excesivo del mismo y la pérdida de calidad. Para atar las varas utilizan dos elásticos.

En plena cosecha tiene 25 personas full time y son capaces de cortar y seleccionar 50.00 varas diarias.

Hacen maquillaje, aunque muy poco.

Para mercado nacional las varas pueden pasar una a dos semanas en agua y frío.

Además de peonías producen otras flores y follajes para mercado nacional y exportación a Canadá.

Usan gel pack, papel de diario reciclado para el embalaje. Cajas de 100 varas (25*15*100)

Biburnum triloba: Se utiliza de follaje, varas de 80 cm (o más) con berries de color naranja.

Forsilea var. Spring glory: Excelente poscosecha (-1°C), con buen largo de varas sin agua, en cámara de frío de alta humedad.

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

Contacto: Piet Wierstra

Empresa: Oregon Perennial Company.

Jocker: variedad Rosada pálida.

50.000 varas de Sara Berhard.

Usan tratamiento de agua caliente para el tratamiento contra nematodos. Se riega por aspersión, no hacen tratamiento contra la botrytis a menos que sea necesario. El riego lo hacen en la mañana para permitir que se seque la planta durante el día.

Utilizan el forzado para poder extender la fecha de cosecha. El forzado lo hacen después de que las plantas han cumplido con sus horas de frío, se puede adelantar la producción hasta en tres semanas. Lo hacen bajo túneles plásticos que permiten la ventilación y evitar las altas temperaturas que hacen que las varas florales se retuercen. El riego cambia a riego por goteo.

Producen además Oxalis y trébol africano.

Las peonías son cortadas a 50 centímetros, son guardadas hasta por 6 semanas a 1-2 °C en agua sin aditivos. Es muy importante tener contenedores limpios y desinfectados, le dan gran prioridad a eso.

Los herbicidas pre emergentes que usan son surflan, galery, simazina.

Levantán cada 2 años. 3 a 5 brotes por planta.

Se hace un trabajo exhaustivo marcando las variedades que vienen mezcladas, separándolas o eliminándolas. Se demoran 5 años en limpiar el campo.

Tienen un sector con muestras de diferentes variedades, la selección es por gusto nada más.

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

	<p>Jueves 28/05/09</p>	<p>Contacto: Jim Adelman Empresa: Adelman Peony Gardens.</p> <p>Son vendedores de rizomas dentro de EEUU y Canadá. Además venden flores de corte en mercado local. Los primeros años se dedicaron a limpiar las variedades para terminar con las mezclas, nematodos y enfermedades. Mantienen el agua alejada de las raíces porque las peonías son sensibles. Cada dos años levantan el rizoma porque es fácil de manejar la raíz. Tienen un gran campo de variedades, donde prueban su comportamiento y pueden ver las primeras pruebas para almacenamiento y vida poscosecha. Las variedades amarillas aun son variedades raras en el mercado. Barcela y Garden treasure (de poca altura) son las únicas en el mercado.</p> <p>Variedades y comentarios Karl Rosenfield: Parecida a Paul _____ Red Carme: Con altas temperaturas las varas quedan cortas. Raspberry charme: Es rosada fuerte y es buena candidata para cambiar a Edulis superba. Snow mountain: No abre después del frío. Ann Cousin: Blanca tardía, INIA la está probando. Mother Choice: es una variedad entre blanca y rosada por lo que es difícil de clasificar para vender. Angel Cheecks: rosado claro, un poco corta, tiene botones grandes. Rosela: Rosada muy tardía. Para plantar fumigan para controlar malezas, para los nematodos usan el tratamiento de agua caliente. Bowl of cream: Blanca Lovely rose: No para exportar. MR. Ed: Rosada, mutación de Jules Elies. Devil rose: Rosada tardía. Festiva: Es aun la primera blanca de la temporada, se tiende a cortar muy apretada. Gardenia: Es aromática, con blanco y rosado. Pink perfect: Rosada tardía Od faithful: sirve como recambio de Henry Bocktose. Lemon _____: Todavía no saben cómo se comporta en poscosecha. Red Grace: Botón feo, pero flor muy linda, viene después de la Red Charme. Para la botrytis se hacen unas 5 aplicaciones dependiendo del clima. Hace hincapié que la botrytis puede estar en diferentes niveles de la planta (suelo, agua y el tratamiento puede no ser efectivo). Se ha probado el uso de cobre pero sin buenos resultados. Todas las flores que se cortan se guardan en agua con floralife, en baldes limpios.</p>
--	------------------------	--

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

		<p>No han tenido problemas con trips y no hacen tratamiento. El riego se hace por aspersión. Siempre se están probando las raíces adventicias a ver si las variedades tiene esa capacidad.</p> <p>El uso de químicos se hace temprano en el cultivo, luego se cambia a productos de cero residuos y rápida reentrada.</p> <p>Usan un camión de frío para trasladar las flores a packing. La distribución de las mismas se hace vía aérea, tiene tres líneas posibles para enviar las flores.</p> <p>Para el embalaje usan gel pack, se ponen en frío por lo menos 24 horas antes y se envuelve en papel para absorber la humedad. Las flores vienen directo del agua, son sujetas por pedazos de madera. Bajo las flores se pone una esponja plástica.</p> <p>Red Charme lo hace muy bien con 4 semanas a 1 °C.</p> <p>El retail paga U\$ 2 por vara.</p>
		<p>Empresa: Brooks Garden.</p> <p>A pesar de haber recibido al grupo no se designa a una persona que acompañe al grupo al campo de producción.</p> <p>Es un jardín donde se produce principalmente peonías e Iris. Pertenecía anteriormente a un breeder de iris, hay muchas variedades de ellos. En relación a las peonías podemos ver varias variedades, pero de todas maneras el número es limitado si se compara con Adelman.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

<p>Viernes 29/05/09</p>	<p>Contactos: Joan Thorndike Empresa: Le Mera gardens.</p> <p>Joan Thorndike es productora orgánica de flores, follajes y arbustos ornamentales. Posee 10 acres distribuidas en Talent, Medford y Phoenix. Produce más de 30 especies desde mayo a principios de octubre, con excepción de algunas flores de bulbos en abril.</p> <p>En Medford producen flores bajo túneles, Anemonas, Snapdragon, Calas blancas, lupinos, liliun, sunflowers, sweet pears, ranúnculos, entre otros. En Phoenix flores y arbustos al aire libre tales como Peonías, Salvia, Armenian Basketflower, Fox gloves, Green wizard rubdeckia, salix, alchemilla, caléndulas, etc. En Talent se realizan los plantines de flores provenientes de semillas, poseen invernaderos tipo túneles con microaspersores.</p> <p>Para controlar enfermedades utilizan productos cúpricos, en general no se observa mayores niveles de enfermedades. Se observa un gusano que produce una espuma, pero no causa mayor problema. Existe una especie de roedor que causa serios problemas en dianthus, no poseen control.</p> <p>En cuanto a control de malezas se realiza control manual sobre hileras y entre hileras se utiliza una segadora. En algunas especies se utiliza mulch de plástico.</p> <p>El riego se realiza por aspersión en los cultivos al aire libre y microaspersores para los túneles.</p> <p>Joan posee un socio Steve Fry quien se encarga de todo el tema técnico, Joan se dedica a cosechar y vender las flores. Susan Fry, esposa de Steve, se dedica a realizar bouquets para entregar a los supermercados junto con sus hortalizas.</p> <p>La cosecha se realiza entre 3 -4 personas los días lunes, miércoles y viernes donde una se dedica a cosechar para florería haciendo ramos de 10 varas, otra para feria y otra para bouquets. Para estos últimos se realizan los ramos sin contar las cantidades, todos estos son entregados a Susan.</p> <p>Joan posee un camión con frio por lo tanto todas las flores una vez cosechadas se hidratan con productos Chrysal (tallos suculentos, Chrysal clear profesional 2, Chrysal OVB), posteriormente de almacenan a 4°C hasta el día siguiente donde son entregadas a las florerías, los días martes y jueves.</p>
<p>Sábado 30/05/09</p>	<p>Visita a mercados de flores y florerías en Ashland.</p> <p>Se hace un recorrido por el pueblo de Ashland para ver que se ofrece en las florerías y en el mercado. Se conversa con los encargados de las tiendas y los puestos.</p> <p>Podemos ver que las peonías es una flor de elite, considerada elegante, pero que no tiene presencia en el periodo estival. Sin embargo, a las personas que se les pregunta si creen que exista alguna dificultad en la venta de contra estación creen que no.</p> <p>La zona de Oregon está muy orientada a la producción orgánica y local, productos sanos al ser producidos y que generen una mínima intervención con el ecosistema. Esta puede ser la principal resistencia que encuentren los productos Chilenos en esta zona del país.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

Lunes 1/06/09

Chicago.

Contacto: Red Kennicott Chicago.

Empresa: Kennicott Brothers

Importan a través de Miami y Los Ángeles y las mueve por camión.

Este es un negocio familiar de 5-6 generaciones. Primero fueron productores de peonías por largo tiempo, luego comenzaron con la distribución y venta. Están con presencia en 6 estados de EEUU con producción constante a través del año. La producción comienza a mediados de abril hasta la primera semana de julio. También tienen producción en Alaska hasta septiembre.

Tienen interés de contactarse con productores de otras zonas para poder importar en contra estación.

Se dedican a Wholesalers, importadores y distribución, todo lo venden a retail y supermercado.

Las importaciones las hace desde Ecuador, Colombia y Chile.

Tiene seguridad absoluta de que las peonías se podrían exportar por barco y llegar en óptimas condiciones. Sólo advierte que se debe ver si se tiene el suficiente volumen y mercado para exportar un contenedor.

Comenta que en Sara Bernhard la botrytis puede ser un problema, y que Festiva máxima es la variedad que cuesta más mantenerla.

Comenta que los colores rosados son difíciles para la época de fin de año, pero que son pedidos en primavera. También dice que el mercado para el follaje es limitado, pero se debe preguntar qué tipo de follaje.

Los objetivos de VBM en la producción de peonías son:

- Cambiar las variedades hacia rojos y blancos
- Exportar por barco
- Extender la producción

Luego de que las flores son recibidas, son distribuidas a distintas localidades.

Existe una lista oficial del USDA donde aparecen los pesticidas que no pueden ser utilizados.

Los problemas de Chile son: botrytis, variedad en bunching, puntos de corte, sobre todo en Karl Rosenfield que no abre si está muy apretado.

En Kansas se usa un punto de cosecha apretado y no se abre bien.

Henry bocktose es una buena variedad pero no tiene precio Premium.

La demanda por variedades de botones chicos es baja, lo ideal es de 2,75 a 3 cm. Los botones chicos son difíciles de vender además de ser de bajo precio.

Se está tratando de abrir el mercado de variedades simples.

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

		<p>Contacto: Steve Kennicott, Wisconsin Son 7 campos. En el campo tienen 75 variedades, donde principalmente las prueban. Lilas (Avalanche), florecen en madera de dos años, necesita poda. Tiene buen precio en el mercado. Comienza a finales de marzo y termina tarde en junio en distintas partes de EEUU. La cosecha debe realizarse cuando más de una flor del ramo está en transición. Se necesitan 80 cm. Existe otra variedad de flor simple. Especies vistas: Snow Berry (Sinforicarpo), se cosecha tarde, tiene flores blancas. Rose hips, vienen de Europa. Spirea Van Houtie, se vende bien en épocas de matrimonio. Sumer Wine, se cosecha dos veces en el año.</p> <p>Variedades de peonías blancas y tardías son Lancaster y Avory Victory. Para la botrytis ellos tratan de llegar con el campo limpio a floración, realizan quemas. Nick Shaylor, blanca con manchas rosadas, tardía. Edulis superba, Edulis mejorada, gusta mucho. Pink Jade, rosado, variedad china, rosado en degrade. Pink Hawaiian coral, se produce excelente en la zona. Golden Whell, amarilla. Scarlet Ohara, simple. Se cosecha el 50%.</p> <p>El cardo negro es reservorio de muchas enfermedades.</p> <p>Coral Charme, en Chile es peor que pink hawaian coral. Sherley Temple, no les gusta por desuniforme. Navay Nichols, blanca, tardía y grande. Presidente Taf, rosado Elsa Sas, blanca pura y tardía. LA Lorraine, blanca, botón grande, funciona mejor en clima frío. Felix supreme, con hormonas se puede aumentar el tamaño del botón, es similar a Kansas y se vende por rojo.</p>
<p>Martes 2/06/09</p>		<p>Chicago. Contacto: Renee Jaeger Empresa: Klehm's Song Sparrow</p> <p>Es un vivero que se dedica a la reproducción de rizomas para su venta y al mejoramiento de las variedades para crear nuevas. Algunas de las destacadas: Miss América, blanca. Raspberry Charme, temprana. Ivory Elegance, Blanca semidoble. Heritage, roja, doble Abalone pearl, coral, temprana, doble. Eskimo pie, blanca, media estación. Coral Magic, coral temprana, sin botones laterales, larga.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

<p>Jueves 4/06/09</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Miami. <p>Flower Preferred Providers (FPF- MIAMI) Joy Jenkins <u>jjenkins@fpfmiami.com</u> or <u>joyppf@bellsouth.net</u> Llevan 10 años en las flores. De la semana 46 a la 48, los colores que más salen son los que van de amarillo a naranja. Le interesa saber cuál es el precio es puesto en Miami, como lo manejaríamos (en relación a quién hace el clareo, etc.). Para ella lo más importante es la comunicación. Dice tener todas las facilidades para el movimiento rápido de las flores. Le gusta Red Charme y Festiva máxima. Habla de poder mover 50 cajas por semana o más. Necesitaría recibir una muestra para ver cómo se comporta (debiéramos conseguirla en la VI región). Se le debe mandar la presentación con los volúmenes. La impresión es que no tienen el perfil para ser socios y buscar una relación al largo plazo, quizás se pueden usar para sacar pequeños volúmenes que no estén comprometidos con otros.</p>
	<p>Continental Flowers (<u>www.continentalflowers.com</u>) Tricia Gomez (<u>tgomez@continentalflowers.com</u>)</p> <p>Es una empresa familiar que lleva 35 años. Están un poco desilusionados por el bajo cumplimiento que mostramos la temporada anterior. Lo que ellos quieren son cajas mixtas (con el mix listo para minoristas), ellos hacen la venta directa con los supermercados. Quieren varas de 60 cm, en cajas de 100 varas. Le debemos mandar la presentación con los volúmenes. Importan muchas otras especies desde otros países, estarían interesados en hacer las pruebas vía marítimo. Es una empresa sólida, con la que se puede proyectar un crecimiento continuo. Son buenos candidatos para trabajar.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

		<p>BlueRibbon Blossoms (www.blueribbonblossoms.com) Angelo Castaldi (angelo@blueribbonblossoms.com) Jonathan Valladares (jonathan@blueribbonblossoms.com) encargado de Sudamérica.</p> <p>Se le debe mandar la presentación con los volúmenes. Están interesados en las peonías, para ellos es una flor muy buena ya que el sello de su empresa son flores “poco comunes”. Venden a pequeños supermercados, promotores de eventos. Les gustaría saber cuál es el precio Miami. Necesitarían recibir una caja de prueba para ver cómo se comportan estas flores. Es muy enfático en el cumplimiento y la calidad, dice que todo tiene solución si es comunicado a tiempo, pero si no hay cumplimiento o la calidad es pobre se rompe la relación de confianza. Están buscando hacer negocios al largo plazo, no han tenido buenas experiencias previas. Enfatiza también en que debemos tener cuidado con quien vendemos, ya que se debe evitar la guerra de precios, aconseja hacer distinción de precio entre las variedades y vender a precios distintos a mayoristas y minoristas. Ellos dan reporte de calidad con fotos a la llegada de la flor. Usan cajas de 100 varas, en ramos de 5 varas envueltas en papel.</p>
		<p>USA Bouquet (www.usabq.com) Cristina Saravia (csaravia@usabq.com or c_saravia@hotmail.com) Carolina Ramírez (cramirez@usabq.com) Jefe de Cristina, Director of procurement.</p> <p>Es una empresa muy grande, con una logística muy complicada ya que preparan los bouquet y hacen venta al detalle a través de supermercados e internet. Tienen un modelo de negocio global, la idea es tener todas las especies todo el año. Sabían que la peonía es un producto complicado porque es difícil de predecir exactamente cuando la flor se cosechará, pero le gusta mucho la flor. Han trabajado con Novazel, la experiencia no fue mala. El problema que han tenido para importar las peonías desde Chile es el precio, ellos trabajan al volumen y precios no tan alto. Se le debe mandar un precio FOB Miami para empezar a conversar. Se habla de hacer un programa fijo pequeño con alto margen de seguridad para poder cumplir, se habla de tomar una postura conservadora. Las compras se hacen bajo órdenes de compra programadas con anticipación. Es una empresa muy grande que también busca alianzas al largo plazo. Se debe tener mucho cuidado con el cumplimiento y siempre tener grandes márgenes de seguridad con ellos, porque si no es así no les sirve. Se les debe enviar la presentación.</p>

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

		<p>Mayesh Wholesale Florist, LLC. (www.mayesh.com)</p> <p>David Dahlson (ddahlson@mayesh.com)</p> <p>No está muy interesado en recibirnos. Quedó bastante decepcionado del año pasado, dice que “mucho ruido y poca acción”. Trabaja con Chilfresh. Dice que tenemos las variedades equivocadas, a el le interesa: Rojo-Coral: semana 44-47 Rojo-Blanco: semana 40-50 Hay que tener ojo con los colores, dice que el rojo es sólo como la red charme, el resto son rosado oscuro. Necesitaría que le enviáramos muestras. Mandar la presentación. Además hay que enviarle una propuesta con precio y cantidad de los colores que le interesan que sería lo siguiente: Rojo semana 44-46 Rojo y blanco semana 48-49 Blanco semana 50 Podríamos poner rosado sólo con un 30% del total (Sara Bernhard). Insiste en que el precio debe ser diferido según la flor, sino se hace una guerra de precios que no es adecuada. Creo que se puede trabajar con esta empresa, pero no tengo la impresión de que sea para una relación a largo plazo. Nos ayudaría para colocar volúmenes que no estén dentro de programas.</p>
--	--	--

Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

No hubo diferencias con la propuesta inicial

LUGAR/EMPRESA	PRODUCCION	CORTE	POSTCOSECHA
OREGON			
"Oregon Roses"	<ul style="list-style-type: none"> • Flores de corte • Variedad de peonías • Follaje • Venta de flores a distribuidores mayoristas 	<ul style="list-style-type: none"> • Corte similar a lo que se hace en Chile, usaban una maquina con una especie de correa transportadora desde donde se iban seleccionando las flores para ser empaquetadas en ramos. <p>Las flores se cortan más abiertas porque se venden en el país. No tienen más de una</p>	

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

		semana desde que cortan hasta que llegan al consumidor final.	
"Oregon Perennial"	<ul style="list-style-type: none"> • Flores de corte • Variedad de peonías, herbáceas y arbustivas • Rizomas peonías • Mediante invernaderos forzaban cultivos • Venta de rizomas al por mayor 	No vimos corte ni embalaje ¿¿??	Almacenaje y transporte en baldes con agua en cámara de frío.
"Adelman Peony Gardens"	<ul style="list-style-type: none"> • Rizomas peonías • Plantas de peonías • Venden al detalle obteniendo buenos precios de venta 	No vimos corte de flores	Guarda en baldes con agua. Cortan flores solo en pequeñas cantidades para pedidos directos.
ASHTON			
Terminal y Feria de Flores	<ul style="list-style-type: none"> • Venta de flores y accesorios (suplís) a asociados • Comercialización de diversas variedades, dependiendo de la temporada. 		Se almacenan en baldes en agua, en cámaras de frío, en los lugares de venta. El cliente busca y selecciona las flores directo de las cámaras
TALENT			
Le Mera Gardens	<ul style="list-style-type: none"> • Viveros de producción orgánica • Plantas flores, flores de corte y verduras 	Hacen bouquets que llevan en el día al lugar de venta. Observamos transplantes de flores y hortalizas para ser llevados para la venta al mercado.	Las florerías las exponen en vitrinas con frío esperando ser vendidas.
CHICAGO			
Distribuidora de flores de Red Kennicott	<ul style="list-style-type: none"> • Mayorista de flores, poder comprador y distribuidor. 	Recibe flores de todo tipo y de todas partes del mundo	Las distribuye en Chicago y al resto del país. Almacena en cámaras de frío y expone para la venta a público en una gran pieza con frío.

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

WISCONSIN			
Campo de producción de peonías de Steve Kennicott	<ul style="list-style-type: none"> • Campo experimental de nuevas variedades 	No vimos corte de flores ni packing	
Song Sparrow Perennial Farm	<ul style="list-style-type: none"> • Producción de plantas diversas variedades • Plantas de peonías y rizomas 	Se observó trasplante y embalaje de plantas de diferente índole	

Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Chrysal	Gayle Smith	Technical consulting manager			
Oregon Roses.	Andy Siller				
Oregon Perennial Company.	Piet Wierstra				
Adelman Peony Gardens.	Jim Adelman				
Mera gardens.	Joan Thorndike				
Kennicott Brothers	Red Kennicott Chicago.				

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)

INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

Klehm's Song Sparrow	Renee Jaeger				
Flower Preferred Providers (FPF-MIAMI)	Joy Jenkins				joyppf@bellsouth.net jjenkins@fpfmiami.com
Continental Flowers	Tricia Gomez				www.continentalflowers.com tgomez@continentalflowers.com
BlueRibbon Blossoms	Angelo Castaldi Jonathan Valladares	Encargado de Sudamérica.			angelo@blueribbonblossoms.com jonathan@blueribbonblossoms.com www.blueribbonblossoms.com
USA Bouquet	Cristina Saravia Carolina Ramírez	Director of procurement			www.usabq.com csaravia@usabq.com c_saravia@hotmail.com cramirez@usabq.com
Mayesh Wholesale Florist, LLC.	David Dahlson				www.mayesh.com ddahlson@mayesh.com

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)**INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2****Material elaborado y/o recopilado**

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad

Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto	X	Fotos de la Gira Tecnológica se adjunta CD
Libro		
Diapositiva		
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

La Difusión de la actividad se realizó en una reunión de Directorio del Programa con fecha 23 de Julio del 2008

	PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL (PIT)
	INFORME TÉCNICO FINAL – PARTE 2

5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA (Completar para cada uno de los participantes)

Ficha de Participantes	
Nombre	
Apellido Paterno	
Apellido Materno	
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla en la organización, empresa o institución	
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	

7. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

8. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Entre las oportunidades y fortalezas que se pudieron observar, destacan las condiciones del mercado en EE.UU el cual aún ofrece posibilidades de cobertura en contratemporada y la fortaleza nuestra de producir en dicha condición. La debilidad se manifiesta en la lejanía de los mercados factibles, con la consecuencia de los altos costos de transporte y conservación.

Los participantes apreciaron una realidad que permitió tener puntos de comparación de las responsabilidades que asumen las empresas exportadoras, lo que a los productores les hace comprender de mejor manera la integración que debe existir entre productores y exportador (VBM).