

| | |
|-------------------------|--------------|
| OFICINA DE PARTES - FIA | |
| RECEPCIONADO | |
| Fecha | 26 SET. 2006 |
| Hora | 15:41 |
| Nº Ingreso | 4822 |

Página
Número

PROGRAMA DE CAPTURA Y DIFUSIÓN TECNOLÓGICA SECCIÓN COMÚN A TODAS LAS PROPUESTAS

CÓDIGO (uso interno)

SECCIÓN 1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

NOMBRE DE LA PROPUESTA

Gira de captura tecnológica y comercial a Brasil para la producción, cosecha, post cosecha y acondicionamiento de melones amarillos para exportación en fresco a CEASA Sao Paulo, Brasil.

TIPO DE INICIATIVA(S) A LA(S) QUE POSTULA

- | | | |
|--|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Gira Tecnológica | <input type="checkbox"/> Realización de Eventos Técnicos o Ferias Tecnológicas | <input type="checkbox"/> Apoyo para asistir a Eventos Técnicos o Ferias Tecnológicas |
| <input type="checkbox"/> Contratación de consultores | <input type="checkbox"/> Elaboración de Documentos Técnicos | |

AREAS O SECTORES

- | | | | | |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Agrícola | <input type="checkbox"/> Pecuario | <input type="checkbox"/> Forestal | <input type="checkbox"/> Dulceacuícola | <input type="checkbox"/> Acuícola |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|--|-----------------------------------|

RUBRO (S)

Hortalizas

TEMAS (S)

Diversificación, manejo productivo, postcosecha, comercialización



ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Sakata Seed Chile SA

RUT: 96.610.150-4

Identificación cuenta bancaria: Bco. de Chile. Sucursal La Calera N°139-00394-00
Bco. BCI. Sucursal La Calera N° 13316168

Dirección comercial: Parcela 16 a 20 El tranque

Ciudad/Región: Nogales, V Región

Fono: 33-293900

Fax: 33- 293905

Correo electrónico: jsalas@sakata.cl mmunoz@sakata.cl

*Calle 166- La Calera
Of. Chile para la Calera*

REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Celso Netto

Cargo en la Entidad Responsable: Gerente General

RUT: 21.768.934-1

Dirección: Parcela 16 a 20 El tranque

Ciudad/Región: Nogales, V Región

Fono: 33-293900

Fax: 33-293905

Correo electrónico: cnetto@sakata.cl

Firma

TIPO DE ENTIDAD RESPONSABLE

Sakata Seed Chile S.A. Es una empresa privada que crea, produce y comercializa semillas de cultivares hortícolas y flores. Establecida en Chile desde 1992, perteneciente al grupo japonés Sakata fundado en el año 1913.

NATURALEZA DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Pública

Privada



COORDINADOR DE LA PROPUESTA

Nombre: Juan Carlos Salas Díaz

Cargo en la Entidad Responsable: Gerente Comercial

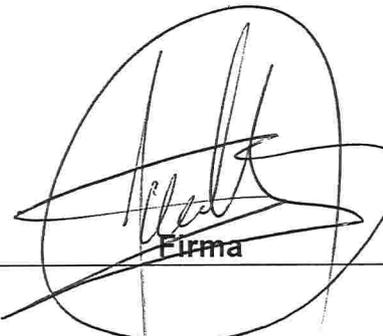
RUT: 10.224.863-5

Dirección: Parcela 16-20.El Tranque
Ciudad/Región: Nogales, Quinta Región

Fono: 098200521

Fax: 33-293905

Correo electrónico: jsalas@sakata.cl



Firma

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

Inicio:

22/10/2006

Término:

24/05/2007

NOTA: Se realizan las actividades de difusión durante el mes de mayo de 2007 con el fin de presentar al grupo objetivo los resultados propios de la gira de captura tecnológica y además los resultados productivos, económicos y comerciales generados del establecimiento de melón amarillo durante la presente temporada.



COSTOS TOTALES Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LA PROPUESTA (en pesos)

| ÍTEM | COSTO TOTAL | APORTE DE CONTRAPARTE | APORTE SOLICITADO | PORCENTAJE (aporte solicitado / costo total) |
|---|------------------|-----------------------|-------------------|--|
| GIRAS TECNOLÓGICAS | 8.823.593 | 2.647.078 | 6.176.515 | 70,0% |
| APOYO PARA ASISTIR A EVENTOS TÉCNICOS O FERIAS TECNOLÓGICAS | 0 | 0 | 0 | |
| CONTRATACIÓN DE CONSULTORES | 0 | 0 | 0 | |
| REALIZACIÓN DE EVENTOS TÉCNICOS O FERIAS TECNOLÓGICAS | 0 | 0 | 0 | |
| ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS TÉCNICOS | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAL | 8.823.593 | 2.647.078 | 6.176.515 | 70,0% |
| PORCENTAJE | 100,0% | 30,0% | 70,0% | |

SECCIÓN 2. RESUMEN Y JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA¹

La propuesta se inserta en el marco de una estrategia destinada a diversificar los mercados actuales para el cultivo de melón en su estado fresco en miras a la exportación, producidos por agricultores usuarios de Indap de la Comuna de Quinta de Tilcoco, Sexta región, y su posterior difusión a otras comunas productoras de la región señalada. En esta iniciativa participan dos empresas asociativas campesinas y una empresa individual, las cuales participan de los Servicios de Asesoría Técnica de Indap, provistos por Allendes Consultora Ltda., la empresa Sakata Seed Chile SA, el docente e investigador del Departamento de Horticultura de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Talca, sr Hernán Paillán Legue, ingeniero agrónomo y doctor y la Agencia de Área Indap Rengo.

Antecedentes generales:

El melón constituye uno de los principales cultivos de temporada que se desarrolla entre la III y VII región. Según estadística de ODEPA, temporadas 89/90 – 98/99 la superficie estimada cultivada a nivel nacional es de aproximadamente 3.500 a 3.800 ha, de las cuales cerca de un 90% se concentra entre la RM y VII regiones, teniendo la VI región una participación del 37,5%, 1.400 ha anuales aproximadamente, siendo la principal región productora de esta especie.

En la sexta región las principales comunas productoras son Quinta de Tilcoco, San Vicente de Tagua Tagua y Las Cabras. Según información proporcionada por Indap VI región, a través de sus ejecutivos integrales, la superficie cultivada, sólo, por agricultores clientes de Indap con Servicio de Asesoría Técnica y/o crédito es de aproximadamente 280, 260 y 90 ha respectivamente en las comunas señaladas.

Actualmente el cultivo se desarrolla bajo un régimen forzado, mulch y túnel de polietileno, o al aire libre, sólo mulch. Se cultivan los melones tipo Honey Dew y Cantaloupe, con fecha de establecimiento desde agosto a noviembre, dependiendo si es forzado o no, las fechas de cosecha van desde noviembre a marzo, con rendimientos promedios de 35.000 unidades / ha.

Los costos de producción, incluyendo arriendo de tierra y comercialización ascienden aproximadamente a \$3.500.000 a \$3.000.000, dependiendo si es forzado o aire libre, obteniendo una utilidad media de \$1.750.000/ha a \$1.200.000/ha respectivamente.

Respecto de las amenazas que presenta el cultivo para los productores de la comuna de Quinta de Tilcoco se destaca: 1) constante aumento en el ingreso a los mercados mayoristas nacionales de oferentes de otras zonas productoras del país. 2) disminución de los márgenes de utilidad. 3) alta variabilidad de precio de venta ocasionado por sobre o subofertas en los mercados mayoristas. 4) rubro se hace poco competitivo al no diversificar mercado.

¹ Nota: esta sección se puede extender como máximo en 3 páginas.



En cuanto a debilidades, en el ámbito comercial destaca el limitado número de mercados mayoristas, principalmente Central de Abastecimientos Lo Valledor y Feria Mayorista de Concepción, al cual acceden múltiples competidores. La exportación de este producto se caracteriza por ser altamente errática en cuanto a volúmenes despachados y a calidad de producto en destino.

Como oportunidades en el ámbito comercial destaca que, 1) el negocio de exportación de melones en estado fresco en términos de volúmenes y actores participantes, es reducido, y no participan de este, agricultores usuarios de Indap. 2) existe un mercado demandante de melón amarillo en Brasil. 3) por condiciones climáticas se puede producir frutos de calidad superior. 4) el 90% de los melones que arriban al estado de Sao Paulo provienen del noreste brasileño, con un costo de flete importante y una distancia de recorrido similar a la que debiesen transitar melones producidos en la sexta región con arribo a Sao Paulo.

Una alternativa para mejorar las expectativas productivas y económicas del cultivo sería aumentar la demanda renovando la actividad exportadora, la que después de haber alcanzado volúmenes superiores a 20 mil toneladas y retornos de varios millones de dólares al año hace algunas décadas (Krarup, 1984), ha ido disminuyendo su importancia hasta casi desaparecer. Los envíos han ido disminuyendo a valores insignificantes, al punto que en el año 2003 los volúmenes fueron apenas 173 toneladas y los retornos FOB alcanzaron sólo US\$ 106.420 (ODEPA, 2004). Ante el declarado interés de varias empresas extranjeras en proveerse de melones en Chile, es preciso estudiar y resolver algunas limitantes tecnológicas que han llevado a una disminución de las exportaciones. Dentro de estas limitantes se encuentra, la lenta incorporación de nuevos tipos o variedades de mayor atractivo y el escaso desarrollo de una tecnología de postcosecha adecuada a melones interesantes pero de poca capacidad de conservación para su envío a distancias lejanas (Pérez, 2004).

En cuanto al mercado brasileño, de acuerdo a información proporcionada por Sakata Seed Brasil: 1) el mercado de melón ha crecido en 51,7% en los últimos cinco años. 2) las principales zonas productoras son Río Grande do Norte, Ceará y Bahía, representando el 93% del área total dedicada al cultivo de melón. 3) la superficie total dedicada al cultivo de melones es de 4.800 ha, de cuyas producciones un 35% se exporta y un 65% se destina a mercado interno. 4) el melón amarillo representa el 70% de la superficie cultivada con melones, es el tipo de melón con mejor postcosecha. 5) de noviembre a marzo se comercializan los mayores volúmenes. 6) el fruto de melón amarillo mejor valorado es el de calibre 7-8/caja, 1,7 a 2 kg/fruto. 8) las ventas se realizan en los mercados mayoristas, CEASA. 9) el 90% de los melones que arriban al estado de Sao Paulo provienen del noreste brasileño, con un costo de flete importante.

Sakata Seed Chile SA, realizó en la cuarta región durante la temporada 2005/2006 una evaluación de tres variedades de melón amarillo, Frevo, Vereda y Jangada, los resultados obtenidos fueron: 1) ciclo de cultivo de 75 días. 2) rendimientos comerciales totales entre 32 a 37 mil frutos/ha. 3) Frevo tuvo una producción en número y peso en el calibre sobre 2 kg significativamente más alta que las restantes. 4) proporción de frutos sobre 1,75 kg supera el 60%. 5) en todas las variedades los sólidos solubles estuvieron en nivel adecuado, con rango desde 11 a 13 °Brix. 6) Todas las variedades presentaron un buen comportamiento fitosanitario y demostraron efectivamente su resistencia a Oídio.

La oportunidad de negocio para los productores de la comuna de Quinta de Tilcoco, dice relación con establecer melón amarillo en plena temporada, noviembre a diciembre, para abastecer el mercado de Sao Paulo en los meses de febrero a marzo.

Este establecimiento requiere un menor costo de producción, al no ser forzado, y puede ser un alternativa de segundo cultivo anual, compatible con las fechas de cosecha de los cultivos de cabecera, lo que determina una mayor rentabilidad a la explotación predial en su conjunto.

En función de los antecedentes aportados, la estrategia definida para diversificar los mercados de melones, en forma resumida, es: 1) conocer el comportamiento agronómico, parámetros fenológicos, productivos y de calidad, en la Comuna de Quinta de Tilcoco de variedades de melón amarillo; para lo cual se realizarán establecimientos comerciales durante esta temporada. 2) se conoce tecnología de producción y acondicionamiento de melón amarillo para exportación usada en Brasil. 3) se conocen los últimos adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón creadas por los breeder de Sakata Seed Brasil 4) se realizan contactos comerciales con recibidores de CEASA Sao Paulo, agenda realizada por Prochile. 5) se envía una muestra comercial, febrero-marzo 2007 de fruta cosechada de ensayos establecidos en la Comuna de Quinta de Tilcoco, a recibidores de CEASA Sao Paulo. 6) difusión de resultados.



SECCIÓN 3. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL

Conocer, difundir e incorporar la tecnología de producción primaria y de postcosecha utilizada por productores de melón amarillo de la localidad de Mosoró, Brasil, para la obtención de melones en fresco con destino a mercado interno y exportación y realizar contactos comerciales con comercializadores mayoristas del CEASA de Sao Paulo.

SECCIÓN 4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA PROPUESTA

| FECHA (día/mes/año) | ACTIVIDAD | OBJETIVO | LUGAR |
|--|--|--|---|
| 16/05/2006 | Reunión de participantes de la gira de captura tecnológica | Definir programación de gira de captura tecnológica a Brasil | Rengo |
| 06/06/2006 | Socialización de la iniciativa a la Dirección Regional de Indap Sexta Región | Presentar la iniciativa a la Dirección Regional de Indap Sexta región para obtener el apoyo institucional | Rengo |
| 27/06/2006 | Socialización de la iniciativa a la Dirección Regional de Pro Chile Sexta Región | Presentar la iniciativa a la Dirección Regional de Pro Chile Sexta región para obtener el apoyo institucional | Rengo |
| 04/07/2006 | Socialización de la iniciativa a la casa matriz para Sudamérica de Sakata Seed | Presentar la iniciativa a la casa matriz Sakata Seed para obtener apoyo logístico para la realización de la gira de captura tecnológica. | Nogales |
| 07/07/2006 | Reunión de trabajo de participantes de la gira de captura tecnológica a Brasil | Elaboración de propuesta de gira de captura tecnológica a Brasil | Rengo |
| 22/10/2006 al 28/10/2006 | Viaje Brasil y regreso a Chile | 1.- Conocer tecnología en producción primaria y postcosecha utilizada por productores de melón amarillo para la obtención de melones en fresco con destino a mercado interno y exportación. 2.- Realizar contactos comerciales con comercializadores mayoristas de melones amarillos de CEASA de Sao Paulo. 3.- Conocer el desarrollo de nuevas variedades de melón generadas por Sakata Seed Brasil | Mossoró, Sao Paulo, Braganca |
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Actividad de difusión | 1.- Dar a conocer la tecnología de producción primaria y postcosecha de melones amarillos con destino a la exportación. 2. Dar a conocer las oportunidades de negocio que se pueden establecer con comercializadores del CEASA de Sao Paulo. 3.- Dar a conocer los últimos adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón. 4.- Dar a conocer evaluación económica melón exportación | Rengo San Vicente de Tagua Tagua Las Cabras |

NOTA: Se realizan las actividades de difusión durante el mes de mayo de 2007 con el fin de presentar al grupo objetivo los resultados propios de la gira de captura tecnológica y además los resultados productivos, económicos y comerciales generados del establecimiento de melón amarillo durante la presente temporada

SECCIÓN 5. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

| FECHA (día/mes/año) | TIPO DE ACTIVIDAD | OBJETIVO | LUGAR | Nº y TIPO BENEFICIARIOS | INFORMACIÓN A ENTREGAR |
|--|----------------------|---|------------------------------------|--|--|
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Charla técnica | 1.- Dar a conocer tecnología en producción primaria y postcosecha utilizada por productores de melón amarillo para la obtención de melones en fresco con destino a mercado interno y exportación. | Rengo San Vicente Las Cabras | 80, 50 y 30 productores SAT y/o PRODESAL de las comunas de Quinta de Tilcoco, San Vicente y Las Cabras Respectivamente 5, 3 y 3 operadores SAT y/o PRODESAL de las comunas de Quinta de Tilcoco, San Vicente y Las Cabras Respectivamente 14 profesionales de Indap Sexta región | 1.- Fenología melón amarillo 2.- Parámetros productivos melón amarillo 3.- Parámetros de calidad y condición para exportación 4.- Manejo de postcosecha para exportación 5.- Tecnología e infraestructura para la conservación en postcosecha de melones amarillos para exportación 7. Embalajes e infraestructura de packing |
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Charla técnica | 2. Dar a conocer las oportunidades de negocio que se pueden establecer con comercializadores de CEASA de Sao Paulo. | Rengo San Vicente Las Cabras | Idem anterior | 1.- Centros de producción, superficie, variedades cultivadas, producción nacional, demanda interna, centros de comercialización, estacionalidad de oferta y demanda, exportación volúmenes variedades, destinos. |
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Charla técnica | 3.- Dar a conocer los últimos adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón. | Rengo San Vicente Las Cabras | Idem anterior | 1.- Desarrollo de variedades: tipos, resistencia a enfermedades, capacidad de conservación para envío a distancias lejanas, parámetros productivos y fenológicos. |
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Charla técnica | 4.- Evaluación económica exportación de melón amarillo a CEASA Sao Paulo, Brasil | Rengo San Vicente Las Cabras | Idem anterior | Evaluación económica a nivel FOB de la exportación de melones amarillos y análisis comparativo respecto a venta de melones mercado nacional |



SECCIÓN 6. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

El gran resultado que se pretende lograr con el desarrollo de la iniciativa que se postula, es que los participantes y en forma especial los agricultores, conozcan, adquieran e internalicen la experiencia técnica desarrollada por la industria de exportación de melones en fresco implementada en Brasil, principal país productor y exportador de melones del hemisferio sur.

El detalle de los resultado esperados son:

1.- Los participantes conocen el comportamiento y manejo agronómico en producción primaria para melones amarillos cultivados en el norte de Brasil (ciclo del cultivo, número de cultivos por temporada, densidad de plantación, rendimiento/ha, distribución de calibre, porcentaje de descarte, causas de descarte, manejo de plagas y enfermedades, fertirrigación, uso de cubiertas, protección especial de frutos para evitar daños causales de descarte, índice de cosecha, sólidos solubles a cosecha, metodología de cosecha.

2.- Los participantes conocen el manejo de postcosecha utilizado para melones amarillos con destino mercado interno y exportación (transporte de potrero a packing, requerimiento de prefrío en términos de infraestructura y metodología, requerimiento de temperatura y humedad relativa en almacenaje refrigerado, vida de postcosecha en almacenaje refrigerado y posteriormente en estantería, posibles daños o desordenes fisiológicos en fruto originados en almacenaje refrigerado.

3.- Los participantes conocen la línea de proceso, tecnología e infraestructura de packing, uso de recubrimientos epidermales y plásticos si fuere necesario para mejorar condición de fruto, embalajes y calibres requeridos en melones amarillos para mercado interno y exportación.

4.- Los participantes efectuaron reuniones comerciales con comercializadores mayoristas de melón amarillo de CEASA de Sao Paulo y conocen estadística de producción y comercial de la industria del melón en Brasil.

5.- Los participantes conocen los adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón a través de información aportada por breeder de Sakata Seed Brasil.

Los resultados que se pretenden alcanzar con el desarrollo de esta postulación, contribuyen a desarrollar la estrategia destinada a diversificar los actuales mercados de destino de los melones en fresco producidos por los productores usuarios de Indap sexta región de la comuna de Quinta de Tilcococo, estrategia que tiene como objetivo exportar melones en fresco al mercado mayorista de CEASA de Sao Paulo, Brasil.

Esta estrategia tiene la virtud, a nuestro entender, que participan de ella numerosos estamentos ligados al quehacer agrícola nacional, tanto públicos como privados, a saber: productores de melones con basta experiencia en el desarrollo del cultivo, con un adecuado nivel tecnológico, y que cuentan con apropiados recursos productivos. Indap, que pone a disposición de los agricultores todos sus instrumentos de fomento productivo para el desarrollo de esta estrategia. La empresa Allendes Consultora Ltda., empresa operadora de Indap que actualmente asiste a los agricultores participantes de esta propuesta a través del Servicio de Asesoría Técnica, empresa con basta experiencia como asesor técnico en hortalizas y en particular de melones. Sakata Seed Chile, empresa japonesa establecida en Chile desde el año 1992, considerada la cuarta empresa de semillas más importante mundialmente y con una importante participación en el mercado de semillas de melones en Brasil. Prochile Sexta región, que a través de su oficina comercial en Sao Paulo posibilitó reuniones con comercializadores mayoristas de CEASA Sao Paulo, Brasil, y pone a disposición de los agricultores participantes, el instrumento "Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina."

Aprovechando la experiencia desarrollada por Sakata Seed SA Chile, en la validación experimental de tres variedades de melón amarillo establecidos en la cuarta región durante la temporada 2005/2006, los agricultores participantes de esta propuesta, establecerán en sus respectivos predios, noviembre a diciembre de 2006, variedades de melón amarillo que tendrán como destino el envío de una muestra comercial a él o los recibidores contactados en virtud de esta propuesta. Paralelamente se determinarán los eventos fenológicos, parámetros productivos y parámetros de calidad obtenidos de los cultivos a establecer durante esta temporada.

Toda la información técnica "capturada" en la gira tecnológica propuesta, servirá para incorporar mejoras al desarrollo de la producción primaria del cultivo y al manejo, tecnología e infraestructura requerida para la postcosecha y acondicionamiento del melón para exportación. Esta última información será relevante para la preparación y envío de la muestra comercial a efectuarse entre febrero a marzo de 2007.

Con la información obtenida se estará en condiciones de proponer un estándar técnico de manejo agronómico para la zona, los requerimientos de tecnología e infraestructura para el manejo de postcosecha, acondicionamiento para la exportación y una evaluación económica a nivel FOB y comparativa con el actual negocio de mercado mayorista tanto para los cultivos de melón establecidos bajo régimen forzado y aire libre.

Existe una oportunidad de mercado demandante de melón amarillo en Brasil y dada nuestra experiencia exportadora como país y nuestras ventajas climáticas podremos producir frutos de calidad superior exportable.

Se propone desarrollar una unidad de negocio que rentabilice la explotación predial en su conjunto, ya sea como cultivo de cabecera o rotación de cultivo, que en definitiva contribuya a aumentar la competitividad y sustentabilidad de la actividad agrícola de los agricultores participantes de esta propuesta y de todos aquellos agricultores que estén en condiciones y dispuestos a emprender, a innovar y a correr riesgos inherentes a toda actividad comercial, ya sea a través de una exportación directa o incorporados a la cadena agroexportadora nacional.



Todos los participantes de esta propuesta tienen la convicción que esta iniciativa, enmarcada en la estrategia señalada, da inicio a mayores desafíos tendientes a renovar la actividad exportadora de melón, hacia mercados más lejanos, más exigentes, con mayores retornos, pero con variedades adecuadas y con el desarrollo de la tecnología apropiada.



SECCIÓN 7. ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE Y DE LAS ENTIDADES ASOCIADAS

ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Sakata Seed Chile SA Empresa dedicada a la investigación, producción y comercialización global de semillas hortícolas y flores. Establecida en Chile desde hace 14 años, es una filial dependiente de Brasil y de la casa matriz ubicada en Yokohama, Japón.

Considerada una de las cinco empresas más grandes del mundo en el rubro de semillas hortícolas y flores. En Chile cuenta con 61 empleados de planta y genera 400 empleos directos temporales anualmente.

SECCIÓN 9. VINCULACIÓN DE LAS PERSONAS O ENTIDADES POSTULANTES CON EL TEMA O CONTENIDOS DE LA INICIATIVA PROPUESTA

PERFIL DE LOS POTENCIALES PARTICIPANTES, ASISTENTES, BENEFICIARIOS, ENTRE OTROS.

Sakata Seed Chile SA: Empresa establecida en Chile desde el año 1992, perteneciente al grupo japonés Sakata fundado en Japón en el año 1913, es considerada la cuarta empresa de semillas más importante a nivel mundial, cuenta con 17 filiales en el mundo y más de 3.000 empleados. En Chile su casa matriz está ubicada en la localidad de Nogales, V región.

Esta empresa crea, produce y comercializa semillas de flores y de hortalizas, dentro de estas últimas posee en el mercado chileno numerosas variedades comerciales de melón las cuales son cultivadas en los principales centros productores nacionales.

En Brasil posee una importante participación en el mercado de semilla de melones amarillos y durante la temporada 2005/2006 ha evaluado en la IV región de Chile tres variedades de los melones señalados, los cuales por su vida de postcosecha poseen una buena aptitud para ser producidos en Chile y exportados al mercado brasileño. Estas tres variedades serán establecidas durante esta temporada por los agricultores partícipes de esta postulación.

Los participantes de Sakata Seed Chile SA, en esta propuesta son los señores Juan Carlos Salas Díaz, Gerente Comercial y Celso Netto, Gerente General

Simón del Carmen Fuenzalida Rodríguez: Productor integrante de la Sociedad Valle la Estacada, organización Formada en el año 1998, constituida por cuatro hermanos, con dirección comercial en el sector de la Estacada, comuna de Quinta de Tilcoco, se dedica a la producción y comercialización de diversas hortalizas, entre ellas melón, con superficies promedio anuales de 15 ha de melones tipo Cantaloupe y Honey Dew, cultivados bajo régimen forzado y aire libre, productos que son comercializados directamente y fundamentalmente en la Central de Abastecimiento de Lo Valledor en su estado en fresco. La empresa de la cual forma parte, posee un buen nivel tecnológico y recursos de producción adecuados que les permiten obtener buenas calidades y rendimientos de melón. El señor Fuenzalida posee experiencia directa en el proceso de exportación como integrante del directorio de la Cooperativa Entre Ríos Ltda., dedicada a la exportación de ajos y cebollas.

La sociedad es usuaria de Indap, a través de la Agencia de Área Rengo, utilizando sus instrumentos de servicio financiero, crédito, y del servicio de asesoría técnica, SAT, este último brindado por la empresa operadora Indap, Allendes Consultora Ltda. Además es una sociedad bancarizada, con una capacidad analítica del mercado y con capacidad de innovación que la motiva ser partícipe de esta propuesta y establecerá durante esta temporada variedades de melón amarillo aportados por Sakata Seed Chile SA producto que servirá para enviar una muestra comercial a los recibidores contactados en virtud de esta postulación.

Francisco Javier Osorio Torres: Productor integrante da la Sociedad Osorio Hermanos Ltda. Organización Formada en el año 1999, de carácter familiar, constituida por cinco socios, con dirección comercial en el sector de la Rinconada de Guacarhue, comuna de Quinta de Tilcoco, se dedica a la producción y comercialización de diversas hortalizas, entre ellas melón, con superficies promedio anuales de 15 ha de melones tipo Cantaloupe y Honey Dew, cultivados bajo régimen forzado y aire libre, productos que son comercializados directamente y fundamentalmente en la Central de Abastecimiento de Lo Valledor y Mercado Mayorista de Concepción en su estado fresco.

Es una empresa que posee un buen nivel tecnológico y recursos de producción adecuados que les permiten obtener buenas calidades y rendimientos de melón. Posee experiencia indirecta en el proceso de exportación a través del encadenamiento agroexportador nacional como proveedores de cebollas de día largo.

La sociedad es usuaria de Indap, a través de la Agencia de Área Rengo, utilizando sus instrumentos de servicio financiero, crédito, y del servicio de asesoría técnica, SAT, este último brindado por la empresa operadora Indap, Allendes Consultora Ltda. Además es una sociedad bancarizada, con una capacidad analítica del mercado y con capacidad de innovación que la motiva ser participe de esta propuesta y establecerá durante esta temporada variedades de melón amarillo aportados por Sakata Seed Chile SA producto que servirá para enviar una muestra comercial a los recibidores contactados en virtud de esta postulación.

Waldo Enrique Soto Pino: Agricultor con dirección comercial en el sector El Huapi, comuna de Quinta de Tilcoco, posee 34 años de experiencia en la producción y comercialización de diversas hortalizas, entre ellas melón, con superficies promedio anuales de cinco ha de melones tipo Cantaloupe y Honey Dew, cultivados bajo régimen forzado y aire libre, productos que son comercializados directamente y fundamentalmente en la Central de Abastecimiento de Lo Valledor en su estado fresco. Es un productor que posee un buen nivel tecnológico y recursos de producción adecuados que les permiten obtener buenas calidades y rendimientos de melón. Posee experiencia directa en el proceso de exportación a través de su participación en el directorio de la Cooperativa Entre Ríos Ltda., dedicada a la exportación de ajos y cebollas. En este contexto ha recibido formación en comercio exterior y ha participado de giras comerciales a México través de Pro Chile y ferias tecnológicas en Europa.

El agricultor es usuario de Indap, a través de la Agencia de Área Rengo, utilizando sus instrumentos de servicio financiero, crédito, y del servicio de asesoría técnica, SAT, este último brindado por la empresa operadora Indap, Allendes Consultora Ltda. Además es un productor bancarizado, con una capacidad analítica del mercado y con capacidad de innovación que la motiva ser participe de esta propuesta y establecerá durante esta temporada variedades de melón amarillo aportados por Sakata Seed Chile SA producto que servirá para enviar una muestra comercial a los recibidores contactados en virtud de esta postulación.

Juan Pablo Vergara Cotaipí: Participante de profesión Ingeniero Agrónomo, titulado de la Universidad Católica de Valparaíso, actualmente se desempeña profesionalmente como ejecutivo Integral de Indap Sexta Región, Agencia de Área Rengo, teniendo como funciones el implementar los instrumentos de fomento productivo con los cuales cuenta la institución. Dentro de su cartera de clientes posee numerosos agricultores que desarrollan el cultivo de melón, dentro los cuales se cuentan los participantes de esta propuesta.

Dentro de su formación profesional ha realizado cursos de comercio exterior, contabilidad básica, formulación y evaluación de proyectos productivos, estrategia de desarrollo local e intervención a través de marco lógico, BPA y BPM, entre otros y posee un diplomado en Dirección y Administración de Empresas Cooperativas impartido por la USACH.

Participó en la elaboración del plan estratégico diseñado por la Agencia de Área Indap Rengo y Allendes Consultora Ltda., cuyo objetivo es la diversificación de mercado para la especie melón.

Humphrey Crawford Labrín: Participante de profesión Ingeniero Agrónomo, titulado de la Universidad Católica de Valparaíso, actualmente se desempeña profesionalmente como encargado de gestión de Allendes Consultora Ltda., para la Sexta Región, teniendo como responsabilidad el desarrollar e implementar los planes de intervención de la empresa para clientes de las Agencias de Área Rengo y Las Cabras de Indap. Participa como profesional asesor en terreno para los mismos clientes, entre los cuales están los agricultores participantes de esta propuesta.

Dentro de su formación profesional ha realizado estudios, incompletos, de magíster en economía agraria, en la PUCCh, y ha participado de diversos cursos de formulación y evaluación de proyectos productivos, estrategia de desarrollo local a intervención a través de marco lógico, BPA, entre otros.

Participó en la elaboración del plan estratégico diseñado por la Agencia de Área Indap Rengo y Allendes Consultora Ltda., cuyo objetivo es la diversificación de mercado para la especie melón.

Hernán Paillán Legue: Participante de profesión Ingeniero Agrónomo, titulado de la Universidad Austral de Chile, y Doctor en Ciencias Agrarias de la Universidad de Hohenheim, Alemania. Actualmente se desempeña profesionalmente como Director del Departamento de Horticultura y profesor de las cátedras de horticultura y producción orgánica de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Talca. Ha realizado diversas investigaciones y publicaciones en el ámbito hortícola a través de fondos concursables y como profesor guía de tesis de pre y post grado. Participará como profesor guía de tesis que caracterizará fenológicamente y evaluará productivamente las variedades de melón amarillo ha establecer en predios de agricultores participantes de esta propuesta.



ANTECEDENTES TÉCNICOS Y VIABILIDAD DE INCORPORACIÓN AL SISTEMA PRODUCTIVO NACIONAL DE LA(S) TECNOLOGÍA(S) INVOLUCRADA(S)

Las principales limitaciones para las exportaciones de melones en fresco han sido de naturaleza tecnológica y, dentro de estas, la lenta incorporación de nuevos tipos o variedades de mayor atractivo y el escaso desarrollo de una tecnología de postcosecha adecuada a melones interesantes pero de poca capacidad de conservación para su envío a distancias lejanas. Los principales destinos de las exportaciones han sido Europa y Norteamérica, principalmente con melones del Grupo Inodorus, debido a que son los que presentan mayor duración en postcosecha. Para las exportaciones de estos melones se requiere desarrollar una acuciosa y exigente tecnología de postcosecha, ya que, en general, se estima que bajo condiciones óptimas de temperaturas, 7 °C, y a una humedad relativa de 85–90 % la vida de almacenamiento es normalmente de 12 a 15 días, pudiéndose extender hasta 21 días.

Sin embargo, diversos estudios realizados han demostrado que existen diferencias significativas del potencial de conservación entre variedades y, dentro de éstas, según el estado de madurez. Si a esto se le agrega una cuidadosa manipulación durante la cosecha, el uso de prefrío que permita bajar rápidamente la temperatura de campo y con esto el metabolismo y medios de protección como barreras para la deshidratación, un problema habitual en postcosecha, la posibilidad de alcanzar mercados distantes con un producto de óptima calidad intrínseca se hace más certera.

Se poseen antecedentes que los melones tipo amarillos desarrollados por Sakata Seed Brasil, del Grupo Inodorus, bajo condiciones óptimas de manejo lograrían una vida de postcosecha cercana a los 30 días, por lo cual se vislumbran como una buena alternativa para su exportación.

En cuanto a la viabilidad de incorporación al sistema productivo nacional de las tecnologías involucradas, estas son auspiciosas, toda vez que existe una infraestructura desarrollada por la industria frutícola nacional factible de adaptar a la especie melón, existiendo además, un manifiesto interés por parte de esta industria en diversificar sus productos tradicionales hacia el mercado de las hortalizas como una forma de ampliar su cartera de negocios y a su vez maximizar la utilización de su infraestructura instalada, es así, que el gerente de producción de Chiquita Chile, ha tomado contacto con los participantes de esta propuesta para determinar la factibilidad técnica de desarrollar un programa de exportación de melones hacia el mercado Norteamericano con los agricultores de la comuna de Quinta de Tilcoco y durante esta temporada se pretende enviar dos contenedores de melones tipo cantaloupe, eligiendo para esto la variedad con mejor comportamiento de postcosecha existente y evaluada en el mercado nacional.

RELACIÓN DE LA PROPUESTA CON LAS ACTIVIDADES INNOVATIVAS QUE LOS POSTULANTES DESARROLLAN O TIENEN PREVISTO DESARROLLAR EN EL CORTO PLAZO

Como se mencionó anteriormente, esta propuesta, forma parte de una estrategia para diversificar los actuales mercados de los melones en fresco, planteándose los siguientes objetivos, resultados y acciones para la temporada 2006 – 2007, contemplando utilizar la información y tecnología “capturada” al tenor de esta propuesta en las acciones productivas y comerciales que a continuación se describen.

| objetivos | resultado | acciones |
|--|---|---|
| Determinar factibilidad técnica de producir y exportar melones amarillos a CEASA Sao Paulo, Brasil | Conocer comportamiento agronómico de las variedades de melón amarillo con aptitud exportable | Establecer en predios de los clientes las variedades involucradas |
| | | Determinar eventos fenológicos tales como inicio floración, inicio cuaja, inicio cosecha |
| | | Determinar parámetros productivos, tales como número de frutos por planta, peso de frutos, distribución de calibres, rendimiento en kg/ha |
| | | Determinación de parámetros de calidad: sólidos solubles a la cosecha; presión, determinación de otras alteraciones que modifican su aptitud comercial, manchas, pudriciones, golpe de sol, otros |
| Evaluación económica de producir y exportar melones | Se dispone de proyección de resultado económico de producción y exportación de melones | Determinar costo de producción (de establecimiento a cosecha) |
| | | Determinar costo de venta (selección, embalaje, despacho, flete), costo FOB |
| Comparar resultado económico de la unidad de negocio melón exportación versus unidad de negocio melón mercado nacional (venta a mayorista) | Se dispone de análisis comparativo unidad de negocio exportación versus unidad negocio venta mercado mayorista nacional | Determinar costo de producción (de establecimiento a cosecha) de melón tipo tuna para mercado mayorista nacional, variedad early dew, de cultivo forzado y aire libre |
| | | Determinar costo de venta (selección, embalaje, despacho, flete) de melón tipo tuna para mercado mayorista nacional, variedad early dew, de cultivo forzado y aire libre |



| objetivos | resultado | acciones |
|--|---|---|
| Conocer tecnología de producción y acondicionamiento de melón amarillo para exportación usada en el principal productor, consumidor y exportador de melones del hemisferio sur, Brasil | Se conoce tecnología de producción y acondicionamiento de melón amarillo para exportación usada en Brasil | Se define entidad responsable y agente coordinador para presentar propuesta a FIA de captura y difusión tecnológica |
| | | Se definen participantes de gira de captura y difusión tecnológica |
| | | Se genera programa de visita, se cuenta con cartas de las instituciones que se visitarán, en que se acredite la disposición de dichas instituciones de recibir a los participantes en la gira tecnológica. |
| | | Se determina costo de la gira de captura y difusión tecnológica. |
| | | Se elabora proyecto para realizar gira de captura y difusión tecnológica y se presenta a FIA. |
| | | Se realiza gira de captura y difusión tecnológica a Brasil. |
| Envío de melón amarillo, muestra comercial, en condiciones normales de tránsito a receptor en CEASA, Sao Paulo, Brasil. | Receptor en CEASA, Sao Paulo, Brasil, recibe muestra comercial. | Se contacta a receptor en CEASA. |
| | | Se determinan costos de envío de muestra comercial de melones con destino a CEASA, Sao Paulo, Brasil. |
| | | Se determinan fuentes de financiamiento de los costos para envío de muestra comercial de melones con destino a CEASA, Sao Paulo, Brasil |
| | | Se prepara muestra comercial de melones para exportar a Brasil |
| Difundir resultado de evaluación económica de producir y exportar melones, difundir tecnología de producción y acondicionamiento de melón para exportación usada en Brasil. | Se divulga resultado de evaluación económica de producir y exportar melones, difundir tecnología de producción y acondicionamiento de melón para exportación usada en Brasil. | Se realiza jornada taller donde se divulga resultado de evaluación económica de producir y exportar melones, difundir tecnología de producción y acondicionamiento de melón para exportación usada en Brasil. |



GIRAS TECNOLÓGICAS

CÓDIGO
(uso interno)

NOMBRE DE LA GIRA TECNOLÓGICA

Gira de captura tecnológica y comercial a Brasil para la producción, cosecha, post cosecha y acondicionamiento de melones amarillos para exportación en fresco a CEASA Sao Paulo, Brasil.

LUGAR(ES) DE ENTRENAMIENTO

- País(es) : Brasil
- Ciudad(es) : Mossoró, Fortaleza, Sao Paulo, Braganca

OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA GIRA TECNOLÓGICA

- 1.- Conocer la tecnología de producción primaria utilizada por los productores de la localidad de Mosoró para la obtención de melones amarillos con destino a mercado interno y exportación.
- 2.- Conocer el manejo de postcosecha utilizado por los productores de la localidad de Mosoró para la obtención de melones amarillos con destino a mercado interno y exportación.
- 3.- Conocer la infraestructura de prefrío, packing y cámaras de frío utilizada por productores exportadores de la localidad de Mosoró y de Exportadora Chiquita Brasil.
- 4.- Conocer embalajes y estándares de calidad utilizados para la exportación de melones amarillos por productores exportadores de la localidad de Mosoró y Exportadora Chiquita Brasil
- 4.- Realizar contactos comerciales con recibidores mayoristas de CEASA Sao Paulo
- 5.- Conocer los adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón a través de información aportada por breeder de Sakata Seed Brasil.

ITINERARIO PROPUESTO

(Adjuntar cartas de compromiso de cada visita en Anexo 6)

| FECHA (día/mes/año) | ACTIVIDAD | OBJETIVO | LUGAR (Institución/ Empresa/Productor) |
|------------------------|--|--|---|
| 16/05/2006 | Reunión de participantes de la gira de captura tecnológica | Definir programación de gira de captura tecnológica a Brasil | Rengo, oficina Indap |
| 06/06/2006 | Socialización de la iniciativa a la Dirección Regional de Indap Sexta Región | Presentar la iniciativa a la Dirección Regional de Indap Sexta Región para obtener el apoyo institucional | Rengo, oficina Indap |
| 27/06/2006 | Socialización de la iniciativa a la Dirección Regional de Pro Chile Sexta Región | Presentar la iniciativa a la Dirección Regional de Pro Chile Sexta región para obtener el apoyo institucional | Rengo, oficina Indap |
| 04/07/2006 | Socialización de la iniciativa a la casa matriz para sud américa de Sakata Seed | Presentar la iniciativa a la casa matriz Sakata Seed para obtener apoyo logístico para la realización de la gira de captura tecnológica. | Nogales, Oficina Sakata Seed Chile |
| 07/07/2006 | Reunión de trabajo de participantes de la gira de captura tecnológica a Brasil | Elaboración de propuesta de gira de captura tecnológica a Brasil | Rengo, oficina Indap |
| 22/10/2006 | Traslado Santiago-Sao Paulo-Fortaleza | Dar inicio a gira: alojamiento en Fortaleza | Fortaleza |
| 23/10/2006 | Traslado Fortaleza-Mossoró: Visita a packing de empresa exportadora Chiquita | 1.- Conocer infraestructura para exportación: cámaras de prefrió, frío, maquinaria para embalaje y selección. 2.- Conocer manejo de postcosecha: manejo técnico de prefrió y cámaras de frío, temperatura, humedad relativa, vida en almacenaje refrigerado, utilización de cubiertas de frutos como medios de conservación y protección epidermal. 3.- Conocer estándares de calidad y causales de descarte. 4.- Conocer tipos de presentación y embalajes utilizados. | Packing exportadora Chiquita, Mossoró |



| FECHA (día/mes/año) | ACTIVIDAD | OBJETIVO | LUGAR (Institución/ Empresa/Productor) |
|------------------------|---|---|--|
| 24/10/2006 | En trayecto Mossoró-Fortaleza: Visita a dos productores de melones amarillos con packing para exportación y venta nacional. | 1.- Conocer tecnología en producción primaria para melones amarillos: densidad de plantas, uso de cubiertas, manejo de plagas y enfermedades, fertirrigación, protección de frutos para evitar daños por contacto, índice de cosecha, técnica de cosecha. 2.- Conocer parámetros productivos: rendimientos/ha, distribución de calibres, porcentaje de descarte, causas de descarte, sólidos solubles a cosecha, ciclo del cultivo, número de cultivos por temporada. 3.- Conocer infraestructura para exportación: cámaras de prefrío, frío, maquinaria para embalaje y selección. 4.- Conocer manejo de postcosecha: manejo técnico de prefrío y cámaras de frío, temperatura, humedad relativa, vida en almacenaje refrigerado, utilización de cubiertas de frutos como medios de conservación y protección epidermal. 5.- Conocer estándares de calidad y causales de descarte. 6.- Conocer tipos de presentación y embalajes | Mossoró: Sr. Paulo Cabral, productor de 250 ha., venta mercado exportación y nacional, con packing. Mossoró: Sr. Francisco Vieira, productor de 200 ha, venta mercado exportación y nacional, con packing |
| 25/10/2006 | Regreso Fortaleza a Sao Paulo: Inicio reuniones comerciales en CEASA Sao Paulo agendadas por Prochile Sao Paulo | Realizar reuniones comerciales con potenciales recibidores de melón amarillo en CEASA Sao Paulo | CEASA Sao Paulo |
| 26/10/2006 | Continuación reuniones comerciales en CEASA Sao Paulo agendadas por Prochile Sao Paulo | Realizar reuniones comerciales con potenciales recibidores de melón amarillo en CEASA Sao Paulo | CEASA Sao Paulo |

| FECHA (día/mes/año) | ACTIVIDAD | OBJETIVO | LUGAR (Institución/ Empresa/Productor) |
|--|---|--|---|
| 27/10/2006 | Traslado Sao Paulo- Braganca: Visita Sakata Seed Brasil | Visita casa matriz Sakata Seed Brasil y reunión con breeder de Sakata: conocer los adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón. | Braganca, sede Sakata Seed Brasil |
| 27/10/2006 | Regreso Sao Paulo-Santiago de Chile | Término de gira y regreso a Santiago de Chile | |
| 10/05/2007 17/05/2007 24/05/2007 | Actividad de difusión | 1.- Dar a conocer a los productores de cucurbitáceas con asesoría técnica Indap VI región la tecnología de producción primaria y postcosecha de melones amarillos con destino a la exportación. 2. Dar a conocer las oportunidades de negocio que se pueden establecer con comercializadores del CEASA de Sao Paulo. 3.- Dar a conocer los últimos adelantos en el desarrollo de nuevas variedades de melón. | Rengo San Vicente de Tagua Tagua Las Cabras, respectivamente en relación a las fechas |

ANTECEDENTES DE LAS INSTITUCIONES (EMPRESAS, PREDIOS, ETC.) A VISITAR EN LA GIRA TECNOLÓGICA

Sakata Seed Sudamérica S.A.

Avenida Plinio Salgado 4320, Braganca Paulista. Sao Paulo.

Fundada en Brasil en 1968, dedicada a la investigación, producción y comercialización de semillas. Es la empresa más importante del rubro semillero en Brasil y Sudamérica. Se visitará la sala de procesos de semilla comercial, laboratorios y los recibirá el presidente y gerentes de la institución, Nelson Tajiri y Roberto Oki, además del fitomejorador del programa de melones Joelson Freitas. Durante toda la gira seremos acompañados por personal de Sakata en Brasil, quienes han acordado la agenda de viaje y visitas con productores locales.

<http://www.sakata.com.br>

CEASA Sao Paulo

Es uno de los mayores centros mayoristas de alimentos del mundo. Por sus puertas pasan todos los días cerca de 10 mil toneladas de frutas, verduras, legumbres, pescados y flores procedentes de 1.500 municipios brasileños y de otros países. La movilización de mercancías supera las 250 mil toneladas mensuales y abastece aproximadamente un 60% de los requerimientos hortícolas del gran Sao Paulo.

CEASA Sao Paulo nace en mayo de 1969, de la fusión de dos empresas administradas por el gobierno de Sao Paulo. Desde el inicio la empresa centraliza el abastecimiento de buena parte del país y rápidamente consolida su actuación en las áreas de comercialización de hortalizas y almacenaje de granos.

En 1977 la comercialización alcanzó el récord de 6,2 mil toneladas de productos vendidos en un solo día, superando al mayor mercado del mundo, París-Rungis, en Francia. Aún hoy, es considerado uno de los mayores centros de comercialización mayorista de perecederas del mundo, con la movilización de 250 mil toneladas de frutas, legumbres, verduras, pescados y flores cada mes. En 1997 el CEASA de Sao Paulo fue federalizado y vinculado al Ministerio de Agricultura, Ganadería y abastecimiento.

<http://www.ceagesp.com.br>

Chiquita Brad International Inc.

Empresa Norteamérica, que produce, vende y distribuye internacionalmente productos frescos de alta calidad, vendiendo bajo la marca registrada Chiquita y marcas registradas relacionadas.

La compañía es reconocida internacionalmente por ser uno de los productores y comercializadores de plátanos más grandes del mundo, sin embargo, produce y distribuye a nivel mundial una amplia gama de otros productos frescos y procesados, entre ellos melón.

El 27 de marzo de 2003, Chiquita adquirió la empresa Atlanta AG, compañía de origen alemán, número uno en la distribución de fruta fresca en Alemania y países como Austria, España, Los Países Bajos e Italia. A partir del segundo trimestre de 2003 opera como filial Chiquita y bajo esta figura opera comercialmente en Brasil.

<http://www.chiquita.com>

<http://www.atlanta.de>

Productor Sr. Francisco Veira: Productor de melones amarillos con destino a mercado externo e interno, cultiva anualmente 200 ha y posee infraestructura de packing para su proceso de acondicionamiento, selección, embalaje y posterior comercialización.

Productor Sr. Paulo Cabral: Productor de melones amarillos con destino a mercado externo e interno, cultiva anualmente 250 ha y posee infraestructura de packing para su proceso de acondicionamiento, selección, embalaje y posterior comercialización.

Todos son productores de la región de Mossoró, región que se caracteriza por ser la impulsora del gran proyecto de exportación de melones desde Brasil a la Comunidad Económica Europea, que lo hizo transformarse en el sexto exportador de melones en el mundo, con un 2% de participación en el mercado mundial. Durante la temporada 2005 se exportaron 179.830 toneladas de melones frescos a un valor US\$ FOB de 91.478.533

Poseen una alta especialización, toda su producción se cultiva con sistemas de fertirrigación y manejo integrado de plagas, que por condiciones de suelo y presión entomológica están en la vanguardia en este tipo de cultivos con gran apoyo privado y gubernamental.

El mercado principal para melones amarillos es el de exportación, vendiendo a nivel nacional los frutos de calidades inferiores, procesan a en packing propios y tercerizados.



IDENTIFICACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

(En disquet adjunto se encuentra el archivo Microsoft Excel para completar esta sección): ver hoja "Cuadro 5"

| Nombre del participante | RUT | Lugar o entidad en donde trabaja | Región | Cargo y antigüedad en el cargo | Actividad que realiza (productor, investigador, docente, empresario, otro) | Firma |
|-------------------------------|--------------|-------------------------------------|--------|------------------------------------|--|-------|
| 1. Juan Carlos Salas Díaz | 10.224.863-5 | Sakata Seed Chile | V | Gerente comercial, 5 años | Profesional empresa privada | |
| 2. Celso Netto | 21.768.934-1 | Sakata Seed Chile | V | Gerente general, 2 años | Profesional empresa privada | |
| 3. Humphrey Crawford Labrín | 10.198.897-k | Allendes Consultora Ltda.. | VI | Jefe técnico VI región, 6 años | Consultor Indap | |
| 4. Juan Pablo Vergara Cotaipi | 9.656.797-9 | Indap Rengo VI región | VI | Ejecutivo integral, 3 años | Profesional de área Indap Rengo | |
| 5. Waldo Soto Pino | 8.266.150-6 | Agricultor comuna Quinta de Tilcoco | VI | Propietario, 32 años | Productor | |
| 6. Simón Fuenzalida Rodríguez | 10.372.345-0 | Sociedad Valle la Estacada Ltda.. | VI | Representante legal, 7 años | Productor | |
| 7. Francisco J. Osorio Torres | 8.361.937-6 | Sociedad Osorio Hnos. Ltda.. | VI | Representante legal, 6 años | Productor | |
| 8. Hernán Paillán Legue | 8.911.775-5 | Universidad de Talca | VII | Director departamento horticultura | Investigador, docente | |

¹ Nota. Todos los participantes individualizados en este cuadro, deben llenar la pauta de antecedentes personales en Anexo 2)



COSTOS TOTALES (POR ÍTEM) Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO (en pesos) GIRA TECNOLÓGICA

| ÍTEM | COSTO TOTAL | APORTE DE CONTRAPARTE | APORTE SOLICITADO | PORCENTAJE (aporte solicitado / costo total) |
|---|------------------|-----------------------|-------------------|--|
| RECURSOS HUMANOS | 0 | 0 | X | X |
| TRANSPORTE AÉREO | 4.335.593 | 0 | 4.335.593 | 100% |
| GASTOS DE TRAMITACIÓN DE VISAS | 0 | 0 | | |
| TRANSPORTE TERRESTRE | 432.000 | 432.000 | | 0% |
| ALOJAMIENTO | 2.419.200 | 578.278 | 1.840.922 | 76% |
| VIÁTICOS DE ALIMENTACIÓN Y GASTOS MENORES DE TRANSPORTE | 1.036.800 | 1.036.800 | | 0% |
| GASTOS DE INTÉRPRETE O TRADUCTOR | 0 | 0 | | |
| GASTOS DE DIFUSIÓN | 600.000 | 600.000 | | 0% |
| INGRESO A ESTACIONES EXPERIMENTALES, CENTROS DE EXTENSIÓN O SIMILARES | 0 | 0 | | |
| HONORARIOS DE ASESORES PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA PROPUESTA | 0 | 0 | | |
| GASTOS DE ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD | 0 | 0 | | |
| OTROS GASTOS | 0 | 0 | | |
| GASTOS DE EMISIÓN DE GARANTÍA | 0 | 0 | X | X |
| TOTAL | 8.823.593 | 2.647.078 | 6.176.515 | 70% |
| PORCENTAJE | | 30% | 70% | |



CUADRO RESUMEN Y PROCEDENCIA DE LOS APORTES DE CONTRAPARTE (en pesos) GIRA TECNOLÓGICA

| ÍTEM | Aporte Individual del (o los) Postulante(s) | Aporte Entidad Responsable | Aporte Otra procedencia (especificar) | TOTAL Aporte Contraparte |
|---|---|----------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| RECURSOS HUMANOS | | | | 0 |
| TRANSPORTE AÉREO | | | | 0 |
| GASTOS DE TRAMITACIÓN DE VISAS | | | | 0 |
| TRANSPORTE TERRESTRE | 370.286 | 61.714 | | 432.000 |
| ALOJAMIENTO | 325.584 | 54.264 | | 379.848 |
| VIÁTICOS DE ALIMENTACIÓN Y GASTOS MENORES DE TRANSPORTE | 888.686 | 148.114 | | 1.036.800 |
| GASTOS DE INTÉRPRETE O TRADUCTOR | | | | 0 |
| GASTOS DE DIFUSIÓN | 514.286 | 85.714 | | 600.000 |
| INGRESO A ESTACIONES EXPERIMENTALES, CENTROS DE EXTENSIÓN O SIMILARES | | | | 0 |
| HONORARIOS DE ASESORES PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA PROPUESTA | | | | 0 |
| GASTOS DE ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD | | | | 0 |
| OTROS GASTOS | | | | 0 |
| GASTOS DE EMISIÓN DE GARANTÍA | | | | 0 |
| TOTAL | 2.098.842 | 349.806 | 0 | 2.448.648 |



CRITERIOS Y MÉTODOS DE VALORIZACIÓN UTILIZADOS EN EL CALCULO DE COSTOS (en pesos) - GIRA TECNOLÓGICA

| ÍTEM | VALOR UNITARIO | CANTIDAD | COSTO TOTAL | Nº DE COTIZACIÓN (según Anexo 8) |
|---|----------------|----------|-------------|----------------------------------|
| RECURSOS HUMANOS | | | 0 | |
| TRANSPORTE AÉREO | 619.370 | 7 | 4.335.593 | cotización Nº 1 |
| GASTOS DE TRAMITACIÓN DE VISAS | | | 0 | |
| TRANSPORTE TERRESTRE | 61.714 | 7 | 432.000 | cotización Nº 2 |
| ALOJAMIENTO | 619.370 | 7 | 2.419.200 | cotización Nº 3 |
| VIÁTICOS DE ALIMENTACIÓN Y GASTOS MENORES DE TRANSPORTE | 148.114 | 7 | 1.036.800 | cotización Nº 4 |
| GASTOS DE INTÉRPRETE O TRADUCTOR | | | 0 | |
| GASTOS DE DIFUSIÓN | 85.714 | 7 | 600.000 | cotización Nº 5-6-7 |
| INGRESO A ESTACIONES EXPERIMENTALES, CENTROS DE EXTENSIÓN O SIMILARES | | | 0 | |
| HONORARIOS DE ASESORES PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA PROPUESTA | | | 0 | |
| GASTOS DE ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD | | | 0 | |

ANEXO 1: CURRICULUM VITAE COORDINADOR DE LA PROPUESTA

Nombre
Teléfono

Magaly Muñoz
33-293900

CURRICULUM VITAE COORDINADOR DE LA PROPUESTA

1. ANTECEDENTES PERSONALES

| | |
|---------------------------------|--|
| Apellidos y nombres: | Juan Carlos Salas Díaz |
| Fecha de nacimiento y lugar: | 06/10/1967, Ciudad de Talca |
| Nacionalidad: | Chilena |
| RUT o Número de Pasaporte: | 10.224.863-5 |
| Domicilio particular: | Parcela 16, El Tranque, Nogales |
| Región: | V región |
| Teléfono particular: | 09.9597126 |
| Lugar de trabajo: | Sakata Seed Chile S.A. |
| Dirección laboral: | Parcela 16-20 El Tranque, Nogales |
| Región: | V región |
| Teléfono laboral: | 33-293900 |
| Fax laboral: | 33-293905 |
| E-mail: | jsalas@sakata.cl |
| Profesión: | Ingeniero Agrónomo |
| Idiomas que maneja: | Español, Inglés |
| En caso de emergencia avisar a: | Sakata Seed Chile S.A. |
| Nombre | Magaly Muñoz |
| Teléfono | 33-293900 |

2. ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Enseñanza básica y media, en Colegio Integrado San Pío X, Talca

3. ESTUDIOS SUPERIORES

1986-1991. Estudia Agronomía, titulándose de Ingeniero Agrónomo. Universidad de la Frontera, Temuco

4. EXPERIENCIA PROFESIONAL

Trabaja como Gerente Comercial en Sakata Seed Chile.S.A y se ha desempeñado durante 14 años desarrollando diferentes programas vinculados con el sector hortícola nacional a lo largo del territorio chileno.

5. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

Actualmente se encuentra cursando un Diplomado en la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

ANEXO 2: PAUTA DE ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES

Camery Rene Carpe

3621313

| FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA | |
|--|---|
| ANTECEDENTES PERSONALES | |
| Nombre completo | Juan Carlos Salas Díaz |
| RUT | 10.224.863-5 |
| Fecha de Nacimiento | 06/10/1967 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección particular | Parcela 16 El Tranque, Nogales, V región |
| Fono particular | 09.9597126 |
| Celular | 09.9597126 |
| E-mail | jsalas@sakata.cl |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Chile |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Magaly Muñoz – Fono: 33-293900 |
| ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL ACTUAL | |
| Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece | Sakata Seed Chile S.A. |
| Rut de la Institución o Empresa | 96.610.150-4 |
| Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa | Celso Netto – RUT: 21.768.934-1 |
| Cargo | Gerente Comercial |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Dirección comercial | Parcela 16-20 El Tranque, Nogales, V región |
| Fono y Fax comercial | 33-293900 – 33-293005 |
| E-mail | jsalas@sakata.cl |
| Clasificación de público o privado | Privado |
| Banco y número de cuenta corriente de la institución | Bco. de Chile, sucursal La Calera N° 139-00394-00 Bco. BCI. Sucursal La Calera N° 13316168 |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|--|--|
| Nombre completo | Celso Netto |
| RUT | 21.768.934-1 |
| Fecha de Nacimiento | 15/05/1960 |
| Nacionalidad | Brasileña |
| Dirección | Parcela 16-20 El Tranque, Nogales, V región |
| Fono particular | 09.8200499 |
| Celular | 09.9597126 |
| E-mail | chnetto@sakata.cl |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Chile |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Magaly Muñoz – Fono: 33-293900 |

ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL ACTUAL

| | |
|---|---|
| Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece | Sakata Seed Chile S.A. |
| Rut de la Institución o Empresa | 96.610.150-4 |
| Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa | Celso Netto – RUT: 21.768.934-1 |
| Cargo | Gerente General |
| Profesión | Administración de Empresas |
| Dirección | Parcela 16-20 El Tranque, Nogales, V región |
| Fono y Fax comercial | 33-293900 – 33-293005 |
| E-mail | chnetto@sakata.cl |
| Clasificación de público o privado | Privado |
| Banco y número de cuenta corriente de la institución | Bco. de Chile, sucursal La Calera N° 139-00394-00 Bco. BCI. Sucursal La Calera N° 13316168 |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|--|--|
| Nombre completo | Humphrey Crawford Labrín |
| RUT | 10.198.897-k |
| Fecha de Nacimiento | 07/05/1967 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección particular | Egenau 85 casa 10, Rengo, Sexta región |
| Fono particular | 32-2952221 |
| Celular | 09.8250555 |
| E-mail | hcl67@hotmail.com |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Boston, cuenta N° 8602939 |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Ramsay Crawford C. - Fono: 32-2952221 |

ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL ACTUAL

| | |
|---|--|
| Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece | Allendes Consultora Ltda. |
| Rut de la Institución o Empresa | 78.659.380-8 |
| Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa | Hernán Allendes Sandoval, RUT: 7.999.861-2 |
| Cargo | Jefe Técnico, Sexta Región |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Dirección comercial | Condell 846, Quillota, Quinta Región |
| Fono y Fax comercial | 33-266189 |
| E-mail | allendes@tie.cl |
| Clasificación de público o privado | Privado |
| Banco y número de cuenta corriente de la institución | Banco de Chile, Cuenta N° 137-01696-04 |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|---|--|
| Nombre completo | Juan Pablo Vergara Cotaipí |
| RUT | 9.656.797-9 |
| Fecha de Nacimiento | 21/01/1966 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección | Luis Galdames casa 2, Rengo, Sexta Región |
| Fono particular | 09.9597126 |
| Celular | 09.9597126 |
| E-mail | jvergara@indap.cl |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco BCI, cuenta N° 81263929 |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Carolyn Alvarado Manquián, Fono: 09.2404278 |
| ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL ACTUAL | |
| Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece | INDAP, Sexta Región, Área Rengo |
| Rut de la Institución o Empresa | 61.307.000-1 |
| Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa | Eduardo Fraser Morales, RUT: 6.203.637-0 |
| Cargo | Ejecutivo Integral |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Dirección | Bisquert 107, Rengo, Sexta Región |
| Fono y Fax comercial | Fono Fax: 072-511753 |
| E-mail | jvergara@indap.cl |
| Clasificación de público o privado | Público |
| Banco y número de cuenta corriente de la institución | Banco Estado, Cuenta N° 38100072309 |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|--|---|
| Nombre completo | Waldo Enrique Soto Pino |
| RUT | 8.266.150-6 |
| Fecha de Nacimiento | 04/04/1959 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección | El Huapi s/n, Comuna de Quinta de Tilcoco, Sexta región |
| Fono particular | 72-541125 |
| Celular | 09.0474713 |
| E-mail | |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Santander, cuenta N° 03-66890-8 |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Evelin Soto Del Pino, Fono: 08.9290792 |
| ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR ACTUAL | |
| Tipo de Agricultor | Pequeño |
| Nombre de la propiedad en la cual trabaja | Parcela 10, La Estacada |
| Cargo | Dueño |
| Superficie Total y Superficie Regada | 12 ha de riego |
| Ubicación | Parcela 10, La estacada, Comuna de Quinta de Tilcoco |
| Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés | Melón, desde el año 1985, superficie cultivada 5 ha. 40.000 unidades/ha. Ajos, desde 1974, superficie cultivada 5 ha. 12 ton/ha. Cebolla, desde el año 1980, superficie cultivada 2 ha. 70 ton/ha |
| Resumen de sus actividades | Productor y comercializador de melones forzados y al aire libre con destino a mercado interno. Productor de ajos y cebollas para mercado de exportación y mercado interno |
| Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa | Cooperativa Campesina Entre Ríos Ltda. Director. |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA

| ANTECEDENTES PERSONALES (Obligatorio para todos los participantes o postulantes) | |
|---|--|
| Nombre completo | Simón del Carmen Fuenzalida Rodríguez |
| RUT | 10.372.345-0 |
| Fecha de Nacimiento | 16/07/1965 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección particular | Parcela 12, La Estacada, Comuna de Quinta de Tilcoco, Sexta Región |
| Fono particular | 09.0474724 |
| Celular | 09.0474724 |
| E-mail | |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Santander, cuenta N° 05-04976-8 |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Bernardita Molina Ávila, Fono: 09.4696986 |
| ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR ACTUAL | |
| Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande) | Pequeño |
| Nombre de la propiedad en la cual trabaja | Parcela 25 La Estacada, 11 has propias y otras en arriendo |
| Cargo (dueño, administrador, etc.) | Integrante Soc. Valle la Estacada |
| Superficie Total y Superficie Regada | 11 ha de riego propias, 10 ha de riego en arriendo |
| Ubicación | Parcela 25 La Estacada, Comuna de Quinta de Tilcoco, Sexta región |
| Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés | Melón, desde el año 1995, superficie cultivada 15 ha. 40.000 unidades/ha. Ajos, desde 1997, superficie cultivada 4 ha. 12 ton/ha. Cebolla, desde el año 1984, superficie cultivada 2 ha. 70 ton/ha |
| Resumen de sus actividades | Productor y comercializador de melones forzados y al aire libre con destino a mercado interno. Productor de ajos y cebollas para mercado de exportación y mercado interno |
| Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa | Cooperativa Campesina Entre Ríos Ltda. Director Sociedad Valle la Estacada Ltda. Presidente |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|--|--|
| Nombre completo | Francisco Javier Osorio Torres |
| RUT | 8.361.937-6 |
| Fecha de Nacimiento | 02/09/1956 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección particular | Rinconada de Guacarhue S/N Quinta de Tilcoco, Sexta región |
| Fono particular | 08.8696420 |
| Celular | 08.8696420 |
| E-mail | |
| Banco y número de cuenta corriente personal | Banco Estado, Cuenta N° 39100051218 |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Bernardita Horta V – Fono: 09.1647572 |

ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR ACTUAL

| | |
|---|--|
| Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande) | Pequeño |
| Nombre de la propiedad en la cual trabaja | Parcela 15, La Estacada |
| Cargo (dueño, administrador, etc.) | Integrante Sociedad Osorio Hnos. Ltda. |
| Superficie Total y Superficie Regada | 28 ha regadas |
| Ubicación | Parcela 15 la Estacada |
| Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés | Melón, desde el año 1996, superficie cultivada 15 ha. 40.000 unidades/ha. Cebolla, desde el año 1980, superficie cultivada 8 ha. 70 ton/ha |
| Resumen de sus actividades | Productor y comercializador de melones forzados y al aire libre con destino a mercado interno. Productor de cebolla para mercado de exportación y mercado interno |
| Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa | Integra Sociedad Osorio Hnos. Ltda., ocupando el cargo de representante legal |

FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES RESUMIDA**ANTECEDENTES PERSONALES**

| | |
|---|--|
| Nombre completo | Hernán Paillán Legue |
| RUT | 8.911.775-5 |
| Fecha de Nacimiento | 25/07/1951 |
| Nacionalidad | Chilena |
| Dirección | 5 ½ poniente Los Jardines de Talca, Talca |
| Fono particular | 71-222814 |
| Celular | |
| E-mail | hpaillan@utalca.cl |
| Banco y número de cuenta corriente personal | |
| Género | Masculino |
| Etnia | Sin etnia |
| Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia | Sibylla Storzer Fono: 08.4146090 |
| ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL ACTUAL | |
| Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece | Universidad de Talca |
| Rut de la Institución o Empresa | 70.885.500-6 |
| Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa | Juan Antonio Rock Tarud, RUT:6.274.772-2 |
| Cargo | Director Departamento de Horticultura, Profesor de Horticultura y Producción Orgánica |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Dirección | Bisquert 107, Rengo, Sexta Región |
| Fono y Fax comercial | Fono Fax: 072-511753 |
| E-mail | hpaillan@utalca.cl |
| Clasificación de público o privado | Público |
| Banco y número de cuenta corriente de la institución | Banco Santander Santiago, Cuenta N° 74-000-7103-3 |