

PROPUESTA **“GIRA TECNOLÓGICA A CENTROS DE
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
AVESTRUCES EN FRANCIA E ISRAEL”**

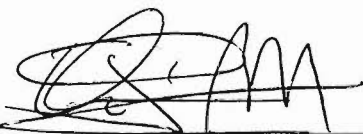
CÓDIGO **FIA A-160**

**INSTITUCIÓN
PATROCINANTE** **BIOTECNOLOGIA AGROPECUARIA S.A.**

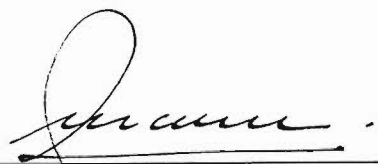
**SUPERVISOR
PROPUESTA** **SRA. PAULINA ERDMANN FUENTES**

**COORDINADOR
PROPUESTA** **SR. ALVARO GARCIA MORALES**

MODIFICACIONES



COORDINADOR PROPUESTA
BIOTECNOLOGIA AGROPECUARIA S.A.



SUPERVISOR
FIA



FORMULARIO MODIFICADO
PRESENTACIÓN DE PROPUESTA
PROGRAMA GIRAS TECNOLÓGICAS

FOLIO DE
BASES

CÓDIGO (uso
interno)

A - 160

SECCIÓN 1: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

TITULO DE LA PROPUESTA

Gira Tecnológica a centros de producción y comercialización de Avestruces en Francia e Israel.

LUGAR DE ENTRENAMIENTO

País(es) y Ciudad (es): Francia, Chateaubriant ; Israel, Haifa, Tel Aviv, Jerusalén.

ENTIDAD RESPONSABLE

Biotecnología Agropecuaria S. A.

REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Rodrigo Navarro Silva

Cargo en la Entidad Responsable: Gerente

RUT:

Firma:

COORDINADOR DE LA EJECUCIÓN (adjuntar *curriculum vitae* completo

Anexo 1)

Nombre: Alvaro García Morales





Cargo en la Entidad Responsable: Director de Proyecto

RUT:

Fono: 2 2698136

E-mail: bta@entelchile.net

Firma:

COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA

FINANCIAMIENTO SOLICITADO





SECCIÓN 2: PARTICIPANTES (adjuntar c. vitae resumido de acuerdo a pauta adjunta, Anexo 2)

NOMBRE	RUT	FONO	DIRECCIÓN POSTAL	REGIÓN	LUGAR DE TRABAJO	ACTIVIDAD PRINCIPAL	FIRMA
1. Manuel Camiruaga		6864142	Vicuña Mackenna 4860 Santiago	Metropolitana	P. Universidad Católica de Chile	Profesor Titular	
2. Alvaro García		6864151	Vicuña Mackenna 4860 Santiago	Metropolitana	P. Universidad Católica de Chile	Investigador Asociado	
3. Raúl Cañas		6833227	Carlos Valdovinos 3460 Santiago	Metropolitana	Agrícola AASA S.A.	Gerente Desarrollo, Socio.	
4. Jorge Muñoz		6833200	Carlos Valdovinos 3460 Santiago	Metropolitana	Frigorífico Lo Valledor S.A.	Veterinario Jefe de Producción	
5. Jorge Matthews		6833227	Carlos Valdovinos 3460 Santiago	Matropolitana	Agrícola AASA S.A.	Gerente Comercial	
6. Rodrigo Navarro		2698136	Silvina Hurtado 1844 Santiago	Metropolitana	Biotecnología Agropecuaria S.A.	Gerente	
7. Lorena Norambuena		09-8744932	Hernando de Aguirre 2389 , Depto 301, Providencia	Metropolitana	Varios	Consultor Técnico	
8. Felipe Molfino		7400000	El Conquistador del Monte 4644 Santiago	Metropolitana	Grupo Empresas Molfino	Director	
9. Erika Engel		578243	Fundo Caracas, Camino a Cunco s/n, Temuco	Novena	Sociedad Agrícola Lorengell Ltda.	Gerente de Producción	
10. Eduardo Uribe		2698136	Silvina Hurtado 1844 Santiago	Metropolitana	Biotecnología Agropecuaria S.A.	Asesor de Proyectos	



SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.1. Objetivos generales (técnicos económicos)

El objetivo general de la gira tecnológica es aprovechar el conocimiento tecnológico disponible en Europa e Israel acerca de la producción, faena y comercialización de avestruces, de manera de promocionar y difundir su adaptación y aplicación en los procesos productivos en el país, para la obtención de productos de calidad de mercado.

3.2. Objetivos específicos (técnicos económicos)

- Conocer los diferentes sistemas de incubación y las tecnologías de avanzada empleadas en Europa e Israel para avestruces.
- Conocer los diferentes sistemas de crianza de avestruces utilizadas en la actualidad en el mercado Europeo y de Israel.
- Evaluar y conocer los manejos reproductivos empleados para un uso eficiente de los reproductores.
- Conocer las técnicas de faenamiento de avestruces empleadas en los mercados de Europa.
- Prospección del Mercado Internacional de productos elaborados en base a carne de avestruz, realizando visitas a centros comerciales y supermercados.

SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.3. Justificación de la necesidad y oportunidad de realizar la propuesta

La introducción de avestruces para la producción comercial de sus productos es un rubro de reciente data en el país, por lo cual el conocimiento técnico y científico es escaso y de mala calidad. En la actualidad la Fundación para la Innovación Agraria se encuentra realizando un proyecto de innovación denominado “Evaluación de la Adaptación y Desarrollo de un Sistema de Producción de Avestruces en la Zona Central (V, VI y R.M.), para la producción de Carne, Cuero, Aceite y Plumas de Calidad de Mercado” el cual tiene por objetivo evaluar la adaptabilidad y capacidad productiva de la avestruz en las condiciones de la zona central del país y desarrollar un sistema de producción comercial intensivo en base al uso de recursos alimenticios de bajo costo, para producir carne, cuero, plumas y aceite de alta calidad, que generen una alternativa de producción pecuaria sustentable. Además persigue desarrollar un paquete tecnológico de transferencia a productores agrícolas para la implementación de un sistema completo de producción comercial intensiva, especificando cada una de las etapas productivas como subpaquetes tecnológicos (reproducción, crianza, recría, engorda, procesamiento y productos).

Del mismo modo la fuerte presión generada en el país de parte de los agricultores para introducirse al mercado a destapado una serie de falencias productivas que se deben subsanar para lo cual no se cuenta con las respuestas y técnicas de manejo adecuadas. Para esto se asistirá a centros productivos de Europa e Israel, lo cual permitirá conocer los últimos adelantos en las técnicas de producción. Otro aspecto importante que frecuentemente afecta a los productores es la ausencia de cadenas de comercialización formales que permitan una





adecuada faena y procesamiento de las canales. Para esto no sólo se requiere de un acabado perfeccionamiento de los productores sino también de los mataderos y procesadores por lo cual se visitarán centros de procesamiento y de expendio al público de los productos.

Otro punto importante al momento de decidir la viabilidad de la gira es el hecho de que los productores deberán enfrentarse con el problema de la faena y procesamiento de la carne en un plazo muy cercano sin que conozcan alternativas que sean compatibles con la capacidad instalada a nivel nacional para una rápida adecuación.

Desde el punto de vista de los mercados existe una gran variedad de productos que pueden tener un potencial de desarrollo en nuestro país, tanto para consumo nacional como para exportación.

Otra alternativa que se busca en esta gira es la de tomar contacto con empresas comercializadoras interesadas en adquirir productos. Esto para una fase posterior de penetración de los mercados que le de estabilidad al sector.



SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.4. Antecedentes técnicos y viabilidad de incorporación al sistema productivo nacional de la(s) tecnología(s) involucrada(s)

- 3.4.1 Conocer los diferentes sistemas de incubación y las tecnologías de avanzada empleadas en Europa e Israel para avestruces.

Se procederá a recorrer empresas de gran prestigio en el área de crianza de avestruces que cuenten con las instalaciones de incubación de las aves, de manera de poder conocer con exactitud las técnicas comúnmente empleadas para ello. En este punto es importante destacar que el porcentaje de mortalidad registrado por estas empresas es inferior al 15%, parámetros que en Chile alcanza a 30% promedio, e incluso más bajo en condiciones en las cuales no se manejan con prolijidad las técnicas de crianza.

Con la finalidad de instaurar en el país dichas técnicas se contará con la presencia de profesionales investigadores del área pertenecientes a la Pontificia Universidad Católica de Chile, los cuales cuentan con una experiencia de dos años a cargo de un proyecto FIA de avestruces. Del mismo modo la presencia de agricultores que están en contacto permanente con estas aves crea un nivel de captura bastante elevado, unido al material audiovisual que se dispondrá para efectuar los análisis correspondientes.

En unión a lo anterior se preparará una guía de visita y cuestionario con alguno de los problemas más graves que se presentan en estos momentos en la producción nacional. Dicha guía no pretende ser un consultorio agropecuario, sino más bien tiene la finalidad de precisar ciertas prácticas que no se encuentran disponibles en la actualidad.



En Israel se visitará una exposición comercial de equipos de incubación y maternidades, para lo cual se visitará la feria Agritech. En esta muestra se podrá tener acceso a los últimos adelantos incorporados en el manejo de los huevos, las técnicas de almacenamiento, regulación de temperatura y humedad y nacimiento y posterior traslado. En la misma feria se sostendrá reuniones con productores a los cuales se visitará en sus propios predios.

- 3.4.2 Conocer los diferentes sistemas de crianza de avestruces utilizadas en la actualidad en el mercado Europeo y de Israel.

Para esto se recorrerán granjas de crianza de avestruces, sistema que generalmente se encuentra separado de los centros de incubación y es efectuado por empresarios especializados en esta etapa. Dichas visitas serán realizadas principalmente en Israel, país que presenta una alta tasa de crianza separada.

El objetivo de estas visitas es obtener conocimientos de prácticas de manejo comúnmente utilizadas y compararlas con las tradicionalmente empleadas en el país. La presencia en la gira de personal de investigación y de productores servirá de punto de comparación de las técnicas. Al igual que en el punto anterior se procederá a realizar una guía de visita a los centros, con el cual se recorrerán los centros y permitirá una captura de nuevas ideas aplicables a la realidad nacional.

La implementación de las técnicas y sistemas vistos en la gira presenta un alto interés en los participantes, dado que la mayoría son empresarios y personal de investigación ligados directamente con el negocio productivo. En este punto resulta importante destacar el enorme interés despertado a nivel nacional por la producción de estos animales y la escasa información disponible para su instalación.

- 3.4.3 Evaluar y conocer los manejos reproductivos empleados para un uso eficiente de los reproductores

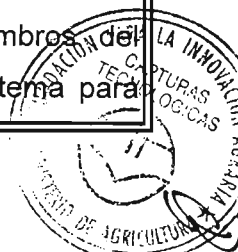
Se visitará un centro de investigación israelí que ha desarrollado técnicas para la inseminación artificial de avestruces, posibilitando el uso de machos de alta calidad genética en forma masiva. Esta visita pretende evaluar la posibilidad de incorporar al sistema productivo nacional en forma económica y eficiente los últimos avances en genética logrados a nivel internacional sin la necesidad de comprar los reproductores.

También se identificarán los problemas comunes presentes en los planteles reproductivos, tanto de Francia como de Israel observando la evolución que han presentado a través de los años de estudio en el tema. Cabe recordar que el porcentaje de huevos incubados satisfactoriamente registrado a nivel nacional es muy bajo con respecto a otros países, por lo cual se espera poder reconocer las falencias debidas al manejo realizado.

- 3.4.4 Conocer las técnicas de faenamiento de avestruces empleadas en los mercados de Europa

Se visitará la planta de faena y proceso de avestruces de una empresa completamente industrializada, a partir de aves terminadas. En esta planta se observarán las diferentes técnicas empleadas para la faena, tales como desangrado, eviscerado, descuerado, lavado, desposte y refrigeración. Con respecto a los subproductos obtenidos, se procederá a visitar las instalaciones de curtido de cueros, grasas y aceites y plumas. Se observará además las técnicas de manejo de residuos y los posibles usos que se les den.

A nivel nacional es de vital importancia esta visita ya que una de las dificultades encontradas hasta el momento es el desconocimiento de técnicas de faena adecuadas. Del mismo modo la visita estará integrada por miembros del Frigorífico Lo Valledor, los cuales presentan vasta experiencia en el tema para





poder extraer el máximo provecho.

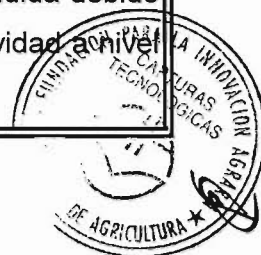
Además se visitará empresas de alto nivel especializadas en la fabricación de equipos para faena de avestruces (de acuerdo a lo señalado por la Embajada de Israel) los cuales presentarán sus últimos adelantos y la posibilidad de incorporarlos al sector productivo nacional. Esta visita se encontrará dentro del centro de negocios que representa la Agritech en Haifa.

Se recorrerán los centros de distribución en París, Nantes y posteriormente en Tel Aviv, los cuales presentan los productos cárneos en diferentes formas. De este modo se podrá efectuar un análisis de las diferentes presentaciones en las cuales son consumidos en el mercado.

- 3.4.5 Prospección del Mercado Internacional de productos elaborados en base a carne de avestruz, realizando visitas a centros comerciales y supermercados

Se recorrerán los diferentes centros de venta al público tanto de la carne como de los productos elaborados. Para esto se visitarán cadenas de supermercados, ferias, centros comerciales, etc. En este punto es importante destacar la presencia de centros de expendio especializados que trabajan con todas las líneas de productos con una marca propia, lo cual resultará interesante de conocer. Se efectuará también un sondeo de precios tanto de los productos elaborados a partir de avestruz como de los productos sustitutos, de manera de tener puntos de comparación posteriores.

En Francia se tomará contacto con una empresa interesada en montar además un sistema combinado de producción en el cual se produce en nuestro país y se reexporta a Francia para su procesamiento. Esta alternativa será atendida debido a la fuerte importancia que tendría para el desarrollo futuro de la actividad nacional.



En Israel se visitará un centro de negocios que se efectuará en torno al negocio de producción de avestruces en la feria Agritech. Esta visita tiene un fin más informativo y divulgativo de conocimiento y acercamiento.

SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.5. Coherencia de la propuesta con las actividades innovativas que los participantes desean desarrollar en el corto plazo

Los participantes del proyecto pretenden implementar en sus planteles productivos las técnicas y prácticas comunes de manejo y producción que se desarrollen en la gira.

Principal interés presentan los temas de incubación, faena, inseminación artificial, desarrollo de productos y comercialización, los cuales serán abordados en las diferentes etapas de la gira.

El tema de incubación se presenta atractivo para los productores e investigadores que asisten, debido a que si bien la tecnología utilizada es similar, el manejo óptimo de ciertas variables de temperatura, volteo de huevos, humedad y traslado no son bien aplicadas. Por esta razón los asistentes presentan especial interés en conocer estas técnicas y la manera de realizarlos en la práctica. Adicionalmente para el equipo investigador el compartir experiencias en el tema significará un fuerte avance en los planes de selección genética que se están llevando a cabo en el país.

La faena es un punto que debe ser abordado en el corto plazo por todos los asistentes a la gira por lo cual es vital para la implementación de los protocolos de faena a nivel nacional. Del mismo modo permitirá conocer equipos utilizados y

disponibles en el mercado francés e israelí. En este punto es importante detenerse en las reuniones de negocios que se sostendrán tanto en Francia e Israel. En ellas se pretende obtener información de precios e información técnica de los equipos. Los asistentes a la gira pertenecientes al Frigorífico Lo Villedor estudiarán las perspectivas de negocio que se presenten en los diversos encuentros. Del mismo modo los productores de avestruz asistentes de la gira podrán evaluar la posibilidad de instalar sus propios sistemas de faena, a nivel predial.

La posibilidad de asistir en Israel a un centro de inseminación artificial tiene por objetivo que los participantes de la gira se interioricen del método, permitiendo de este modo la adquisición de semen para el uso en las hembras receptivas. Se evaluará la factibilidad de uso del semen, las formas de transporte (fresco o congelado), la genética disponible, la técnica de inseminación, la presencia de enfermedades y el costo de implementar el sistema. Este punto es importante debido a que los productores nacionales en general por la distancia relativa con respecto a los centros de genética, enfrentan un elevado costo de internación de genética.

La visita de cadenas comerciales que distribuyen diversos productos permitirá a los asistentes formarse una idea de las diversas formas mediante las cuales se pueden vender los productos. La presencia de productores y expertos en el área de estudios de mercado, permitirá capturar nuevas ideas, las cuales se pueden desarrollar a nivel nacional en la medida que se obtenga los productos comerciales. Con respecto al establecimiento de nuevos negocios, la importancia de la visita radica en contactarse con empresarios (principalmente franceses) interesados en producir en forma asociativa los animales en el país para posteriormente exportar. Dicho punto será discutido en reuniones de trabajo de carácter informal a las cuales han comprometido su asistencia las principales empresas a las cuales se visitará. Los productores y empresarios asistentes a la gira presentan gran interés en visualizar la realidad productiva y comercial de los

países visitados de manera de sondear en terreno la factibilidad de invertir en el rubro y seguir desarrollándolo. Desde el punto de vista académico estas reuniones tienen una gran importancia ya que permiten conocer en estado de avance en el cual nos encontramos con respecto a los países visitados, y de esta forma se pueden realizar capturas de innovación tecnológica y posterior transferencia al sector productivo nacional. Para Biotecnología Agropecuaria el punto anterior representa una oportunidad de establecer líneas de investigación y apoyo a los productores, además de desarrollar los mecanismos asociados a la faena y comercialización de los animales.

El desarrollo de productos que se espera instaurar en el país posterior a la gira se refiere principalmente a las áreas de cuero, carne, plumas, cosméticos y genética. Para los productos derivados del cuero de avestruz se espera conocer las diferentes formas de utilización y la factibilidad técnica de introducir a nivel nacional dichos productos. Con respecto a la carne principalmente se quiere desarrollar la tipología de corte, trozado y presentación al público (envases, recetas, información nutricional, etc.). Con respecto a la pluma se evaluarán las alternativas de utilización, sólo de manera informativa, debido a que las empresas consultadas al respecto indicaron la venta en bruto del material a artesanos y particulares.

SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.6. Resultados o productos esperados con la realización de la propuesta

Al final de la gira se espera contar con los siguientes resultados verificables

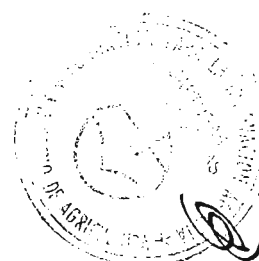
- Evaluación a nivel Nacional de un Sistema de Faenamiento y procesamiento de la canal de acuerdo a los requerimientos del mercado.
- Implementación a nivel nacional de las técnicas de selección genética





de reproductores para la utilización de Inseminación Artificial.

- Desarrollo de productos de mayor valor agregado a partir de la faena de los avestruces, de acuerdo a los aspectos relevantes destacados en la gira.
- Establecimiento de contactos con empresas Francesas para la exportación de carne y nuevos canales de comercialización.
- Desarrollo de un núcleo de intercambio con empresas del rubro en Francia e Israel.
- Realización de un día de campo en el cual se transmitirá a los interesados las nuevas tecnologías visitadas.
- Realización de un seminario de difusión de la visita a Francia e Israel con la presencia de los participantes de la gira.





SECCIÓN 4: COMPROMISO DE TRANSFERENCIA

FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR	Nº y TIPO BENEFICIARIOS	INFORMACIÓN A ENTREGAR
	Día de Campo	Difusión de la experiencia y actividades de la Gira	Los Andes	15 Productores	Alternativas de Manejo vistas en la Gira
	Seminario de Difusión	Difusión de la experiencia y actividades de la Gira	Santiago	20 Alumnos	Alternativas de Producción a nivel nacional de Avestruces
	Elaboración de Informe de Visita	Difusión de la experiencia y actividades de la Gira	Santiago	Libre (A disposición del Fía)	Informe de las novedades y alternativas visitadas durante la gira
	Elaboración Página Web	Difusión a través de la página Web del Fía de las actividades de la gira	Santiago (para todo el "Ciberespacio")	A disposición del Fía	Informe de Actividades, oportunidades y negocios relacionados a la gira
	Entrevista en Periódico	Difusión de los resultados de	Circulación	Libre	Informe de



	Nacional	la gira a través de algún medio escrito de prensa	Nacional		Actividades, oportunidades y negocios relacionados a la gira
	Elaboración de Diaporama y/o video	Mantener material Audiovisual con fines de docencia	Santiago	Libre (A disposición de los alumnos)	Presentación visual de las novedades visitadas durante la gira



SECCIÓN 5: BENEFICIARIOS

5.1 Beneficiarios Directos

Se entiende por beneficiarios directos a los asistentes a la gira los cuales podrán disponer de un alto nivel de contacto para sus respectivas empresas e instituciones. Esto permitirá la realización de negocios, transferencia de tecnología, adquisición y/o implementación de nueva tecnología, conocimiento de nuevas alternativas de producción y mejoramiento de sus actuales sistemas productivos.

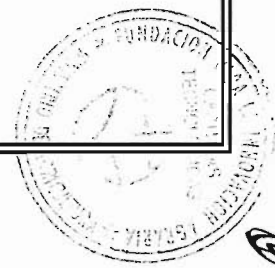
Con respecto a las empresas estas se pueden desglosar en:

Productores: la asistencia de grandes productores nacionales permitirá a ellos repotenciar su negocio a nivel nacional, permitiéndoles comenzar con las fases de escalamiento y desarrollo de nuevos productos. Además permitirá el uso de nuevas técnicas, contactos, transferencia, etc.

Procesadores: la presencia de Lo Valledor, permitirá el desarrollo de líneas de faena y proceso a nivel industrial en el país, mejorando de esta forma el acceso de los productores la mercado. De esta forma se podrá penetrar una nueva área de negocios, lo cual favorecerá enormemente su posicionamiento frente a la competencia.

Investigadores y Docentes: la presencia de asesores técnicos e investigadores del área permitirá a las instituciones relacionadas permanecer a la vanguardia en el tema de avestruces, además de incorporar al medio nuevas técnicas y líneas de investigación que se estén abordando en el extranjero.

Transferencia y Marketing: la presencia en la gira de empresas de transferencia tecnológica y de estudios de mercado, permitirá desarrollar nuevas innovaciones en el área y desarrollar un mayor acercamiento entre las realidades de consumo entre países desarrollados y Chile. Además permitirá el traspaso al sector privado de las ventajas productivas que descubran en Chile luego de visitar a los productores, procesadores y distribuidores extranjeros.



5.2 Beneficiarios Indirectos

Se entiende como beneficiarios indirectos a todos aquellos interesados a nivel nacional e internacional que asistan a las conferencias de difusión o tomen contacto con los asistentes.

Agricultores: permitirá acceder a información de calidad con respecto al negocio de la producción de avestruces en el país. Del mismo modo les permitirá acceder a canales formales en el mediano y largo plazo de faena, proceso y comercialización, con el consiguiente desarrollo para el área.

Empresarios Franceses e Israelíes: podrán tomar contacto con empresarios nacionales para la realización de negocios a diferentes escalas, tanto para la transferencia tecnológica y científica, genética, desarrollo de canales comerciales, importación, etc.

Consumidores Nacionales: los cuales podrán acceder a productos de calidad y variedad que hoy no se encuentran presentes en el mercado. Esto significa un mejor estándar para la población por la disminución del costo a precio internacional.

Investigadores, Docentes y Estudiantes: los cuales podrán acceder a la información que se difundirá en el país les permitirá extenderla al resto de la comunidad, con el consiguiente beneficio.

Fundación para la Innovación Agraria: la cual podrá disponer de material de calidad respecto de los sistemas empleados en los países visitados, todo lo cual redundará en una fuerte difusión hacia el resto de los profesionales y productores nacionales.

SECCIÓN 6: IMPACTOS ESPERADOS

Los impactos esperados como resultado de la gira corresponden a la obtención de una mayor competitividad a nivel nacional en el rubro lo cual será valorado como el principal activo adquirido por los participantes de esta gira.

Sector Privado

Productores: los productores se beneficiarán por:

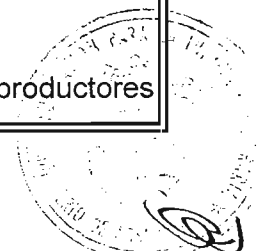
- Aumento de la Productividad: la transferencia de técnicas desde los países visitados permitirán el aumento de la competitividad de los productores que las incorporen, principalmente desde el punto de vista reproductivo, manejo de crianza y venta.
- Contacto Comerciales: permitirá el contacto con importantes empresas del rubro a nivel internacional lo cual les permitirá acceder a tecnología de punta, contratos productivos de desarrollo de etapas de crianza en el país y la venta de reproductores y mejoramiento genético.

Procesadores:

- Desarrollo de Metodología de Faena: permitirá conocer y aplicar en el país las diferentes técnicas de faena y procesamiento, lo que les permitirá brindar el servicio a nivel nacional para los productores.
- Acceso a Tecnología: se tendrá acceso a los implementos y tecnologías disponibles en los países visitados para las técnicas de corte y empaque al vacío que se utilizan en la actualidad.
- Mercado de Productos: se negociará la posibilidad de exportar los productos procesados por el frigorífico a los mercados de Europa, para lo cual se obtendrán las normativas actualmente en vigencia para la importación de productos cárneos de avestruz.

Asociación de Productores:

- Acceso a Mercados: permitirá el contacto de todos los productores



nacionales con los países visitados por la gira, el desarrollo de programas de transferencia, intercambio de información y mercados de destino de la producción nacional.

- Contactos con otras Asociaciones: si bien hasta el momento no se conoce de la existencia de dichas entidades como tal en los países visitados, se procederá a tomar contacto con agrupaciones locales, lo cual significará un valioso aporte para la entidad nacional desde el punto de vista comercial. También se estará en constante intercambio de las nuevas tecnologías adoptadas.

Transferencia

Investigadores y Docentes:

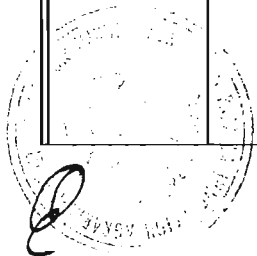
- Conocimiento del tema de manera de impartirlo a nivel académico y productivo en el país
- Desarrollo de contactos con otras Universidades, principalmente de Israel (Ber Sheva e Instituto Weisman) lo cual significará un importante flujo de información y conocimientos respecto al tema.
- Captura tecnológica que permitirá el desarrollo de proyectos de investigación en el área que repotencien la actividad en el país.

Transferencia y Marketing:

- Desarrollo de contactos con empresas de manera de cerrar contratos futuros de cooperación y/o difusión a nivel nacional.
- Implementación de programas de producción y exportación de productos a los países visitados.
- Transferencia tecnológica a los productores nacionales y potenciales que se requieran para un adecuado desarrollo de la industria.

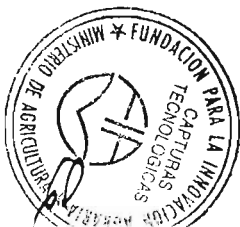
SECCIÓN 7: ITINERARIO PROPUESTO

FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR (Institución/ Empresa/Productor)
28/08/99 29/08/99	Salida desde Santiago a París París Chateaubriant		
30/08/99 31/08/99	Visita France Autriches	Conocer el sistema productivo, instalaciones, manejo reproductivo, incubación, crianza y faena. Reunión de Negocios	France Autriches – Chateaubriant
1/9/99 2/9/99	Recorrido Centros de Distribución	Conocer los diferentes sistemas de comercialización y distribución de los productos de avestruces. (Ver Lista de supermercados en Anexo N°4)	Supermercados – París Centro de Distribución – París Comercio en General – París
3/9/99	Salida desde París a Tel Aviv		
5/9/99	Visita Instituto Vulcani	Conocer los últimos avances en investigación de los productores avícolas y de avestruces	Facultad de Agronomía Universidad Hebrea e Instituto Weizman de Ciencia – Tel Aviv
6/9/99	Visita Universidad de Ber Sheva Visita Avestruces Negev	Conocer las últimas técnicas utilizadas en Reproducción de Avestruces.	Universidad Ber Sheva - Ben Gurion Avestruces Negev





7/9/99	Visita a productores zona Norte	Conocer las diversas técnicas empleadas por los productores israelíes en la producción comercial de avestruces	Avestruces Zemach – Golán
8/9/99	Visita Agritech	Establecer contacto con los principales distribuidores de genética y equipos de incubación e Inseminación Artificial.	Expositores Aves Agritech - Haifa
9/9/99	Regreso a Santiago		
10/9/99	Arribo a Santiago		





SECCIÓN 9: CONTACTOS (adjuntar en el Anexo 4 las cartas de compromiso)



EMBAJADA DE ISRAEL
SANTIAGO CHILE



שגרירות ישראל
סניאגו צ'ילה

Miércoles 11 de Agosto de 1999

Señor
Eduardo Uribe
BTA
Fax: 2743295
PRESENTE

De mi consideración:

Tengo en bien confirmar que nuestra Embajada está realizando todas las gestiones para la organización de la visita profesional que ustedes desarrollarán en Israel en el mes de Septiembre próximo.

El programa que ustedes nos han solicitado, considera visitas a terreno y reuniones con expertos y empresarios del sector agrícola israelí, con especial énfasis en el tema de crianza de Avestruces. Entre las que se encuentran empresas como Negev Ostrich (Kibutz Lahav), Bery, Osaco Israel Ostrich Company, Galon y Gvat, cuyas cartas de confirmación adjunto. A estas hay que agregar Zemach Ostrich con quienes tenemos algunas dificultades por problemas de horario que estamos intentando solucionar.

Sin otro particular, y quedando a su disposición ante cualquier consulta, se despide atentamente de usted,

Andrés Marcuson
Jefe Departamento Comercial



חוות יענים - קבוץ בארי

KIBBUTZ BE'ERI - OSTRICH FARM

אל: מד. אנדרס מרקוסון קצין מסחר.
נספחות מסחרית,
שגרירות ישראל, סנטיאגו.

מאת: דני פוקס חוות יענים, קיבוץ בארי.

06/08/99

הנידון: משלחת ציילה לאגריטך 1999.

בהמשך למכתבכם מיום 6/8/99 אנו מאשרים כי ניתן לקיים את
הביקור בתאריך: 6/9/1999 בשעה 12:00.
רצוי כי ראש המשלחת ייצור איתי קשר כאשר הם יהיו כבר בישראל
ניתן להשיג אותי בפלאפון: 050-514496

בברכה,
דני פוקס
מנהל.



Negot. C. S. S. S.

Kibbutz Lahav, MP Hanegev 85335, Israel

Tel: 972 7 9913474 Fax: 972 7 9913500

E-mail: negost@netvision.net.il

01 יוני 1999

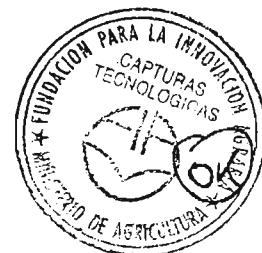
לכבוד -
 מר אנדרס מרקוסון
 קצין מסחר
 שגרירות ישראל
 סנטיאגו, צ'ילה
 באמצעות פקס. 53-2-2310197

תזכיר ביקור משלחת צ'ילה לאגריטס 99

שלום רב,

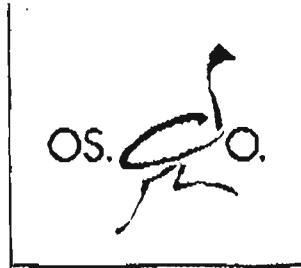
קיבלנו את מנייתכם לבקר בחברת נגב יענים בע"מ, ונשמח לפגוש אתכם ולערוך
 לכם סיור בחוות היענים שבקיבוץ לחב במהלך חודש ספטמבר 1999 על פי
 בקשתכם.
 אודה לכם אם תעבירו אלינו פרטים אודות הרכב הקבוצה וציפיותיכם מן הביקור.

בברכה,
 אסף נבות
 מנהל חוות לחב
 נגב יענים בע"מ



6-8-9/aa

IS.CO. ISRAEL OSTRICH COMPANY LTD.
אוס.קו. חברת היענים הישראלית בע"מ



P.O. BOX 122 OFAKIM 80300 ISRAEL
TEL. 972-7-9987327 FAX. 972-7-9982118

6/9 2 1/2

1430

הודעת פקסמיליה

עבור : מר אנדרס מרקוסון - שגרירות ישראל מנטיאגו

מאת : צופיה - אוס.קו. חברת היענים הישראלית

תאריך: 13 יוני 1999

מס' עמודים כולל עמוד זה: 1

שלום רב,

מאשרת קבלת הפקס ששלחת מיום 31/5/99 ברצוני להסב את תשומת לבך שחברתנו יחוות
נעמיות" שינתה את שמה והיא מעתה "אוס.קו. חברת היענים הישראלית בע"מ".

כתובתנו: ת.ד. 122

אופקים - 80300

מס' הפקס: 07-9982118

מס' חטל': 07-9987327

באשר לפניתך בנוגע לביקור משלחת מצ'ילה בחווה, אנו נשמח לארח אותם בחוותנו ולקיים עימם
פגישות בנושא גידול יענים. התאריכים הרלוונטיים שצינת מקובלים עלינו, אנו מבקשים שתודיע
לנו על התאריך הסופי לכשיקבע. כמו כן ברצוננו לבקש שהביקור יערך בשעות הבוקר.

לדשותכם בכל עת,

צופיה ון חרבנברוק
אוס.קו. חברת היענים הישראלית בע"מ



16. 000. 000. 000

1. 2. 01 99

גלאון

קבוצת השומר הצעיר
להתיישבות שיתופית בע"מ

23 ביוני 1999

6/9 2 4/1

1630 180

לכבוד

אנדרס מרקוסון

קצין מסחר

שגרירות ישראל

סנטיגו

שלום רב,

הנדון: משלחת צ'ילה לאגריסק 99 - יענים

בהמשך לפנייתך מ-21.6.99, נשמח לארח את חברי המשלחת בקיבוץ גל און ולארגן להם ביקור בחוות היענים "בר-גל יענים" שבקיבוץ בתאריכים שציינת.

"בר-גל יענים" מעוניינת להיכנס לשיתוף פעולה מסחרי ועסקי בנושא זה ודואה באופן החלוצי ביותר מגמה זו של קיום הביקור בגל און על כל המשתמע מכך.

לרשותך בכל עת.

בברכה

אהרון גלזמן
מרכז מסק

גלית הינין - אל' נשיא אל'א

קבוצת גלאון, ד.נ. שדרה נח מיקוד 79555 ☎ 07-6872711
פקס מזכירות: 07-6872703, פקס הנה"ח: 07-6872416
KIBBUTZ GAL-ON 79555, ☎ 972-7-6872711, FAX: 972-7-6872703
FAX ACCOUNTANT DEPT.: 972-7-6872416



6-8-9/9

Pudat

Kibutz Gvat**Ostrich Ranch**

22/6/99

7/9 8 A/1

1800

לכבוד : שגרירות ישראל, נספחות מסחרית, סנטיאגו

לידי : מר אנדרס מרקוסון / קצין מסחר

פקס : 56-2-2310197

מאת : אלון שמר / חוות יענים קיבוץ גבת, ישראל

דף 1 מתוך 1 דפים

הנדון : ביקור משלחת ציילת בחוות יענים של קיבוץ גבת

קיבלנו את בקשתך לביקור המשלחת מציילת בתאריכים שציינת.

מבחינתנו התאריכים והביקור יכולים להתקיים לפי בקשתך. אנו מחכים למשלחת

בתאריכים הנ"ל.

נבקש לקיים את הביקור בין השעות 09:00 בבוקר עד 12:00 בצהריים ביום מהימים

שציינת.

לתאריך ושעה סופית נא ליצור קשר דרך הטלפון הנייד של היענים : 051-234237 ולבקש

את אלון או משה.

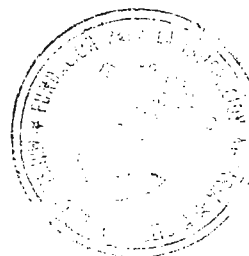
טלפונים בבית : אלון שמר - 06-6549570

משה ברעם - 06-6549507

בברכה,

אלון שמר

חוות יענים קיבוץ גבת



- 2/99

תשלום מאגריס

Zemach



07/06/99

צ.מ.ח

צ מ ח י ע נ י ס ב ע " מ

[Handwritten signature]

אל : שגרירות ישראל
סנטיאגו,
צ'ילה.

פקס: 56-2-2310197

7/9 ע 11

הנדון: משלחת צ'ילה לאגריסטק '99

1100

בהמשך לשיחתנו הטלפונית, אנו נשמח להאריך את המשלחת לביקור בחוות היענים.

משך הביקור כ - 1-2 שעות.

במידה ויחידים מהמשלחת ירצו לדון ברכישת ידע, נוכל לעשות זאת בנפרד.

נבקשכם לתאם יום ושעה לביקור.

בברכה,

י. אור
מנהל צמח יענים

גילי מלמד ואסף אל נא

6-8-9/9





FRANCE AUTRUCHES

Élevage

Gâtines - 44520 ISSÉ

FRANCE

Tél : 02.40.55.13.01

Fax : 02.40.55.19.90

Siège Social :

Rue Winston Churchill

B.P. 157

44144 CHATEAUBRIANT

FRANCE

Tél : 02.40.81.00.00

Fax : 02.40.81.36.22

DESTINATION / DESTINACION : BTA

Fax :

00.56.2.274.3295

A l'attention de / A la atención de : Sr. Eduardo Uribe Mella

EXPEDITEUR / De

: Sra Florence LEMOINE

Tél. : 00.33.2.40.55.13.01

Fax : 00.33.2.40.55.19.90

FAX REF : BTA06

Fecha : 05/08/1999

NOMBRE DE FEUILLETS (y compris cette page)

TOTAL PAGINAS (incluida esta página)

1

Muy señor nuestro :

En referencia a su fax del 2 de agosto de 1999, le informamos que sería posible mantener su visita pero que según el contexto económico no estamos seguro que podremos asegurar esa visita.

Le informamos también que el señor Yann NEVEU, responsable de la visita, está de vacaciones hasta el 16 de agosto de 1999 y que se pondrá contacto con usted a su regreso a fin de darle una respuesta definitiva.

Le saludamos muy atentamente,

Florence LEMOINE



ANEXO N°4

1) For supermarkets

We decided to interview:

- Carrefour (organic food sell)
- Auchan (organic food sell)
- Leclerc (organic food sell)

For bio supermarkets, we can interview shops from the following chains:

- Canal Bio
- La Vie Claire
- Dame Nature

We plan to interview only 2 "organic" shops.

We will conduct interviews half in parisian area and half in other regions.

To sum up, we plan to have:

- 2 Carrefour
- 1 Auchan
- 1 Leclerc
- 2 "organic" shops

In that case, we will have 6 stores selling "organic" food. Is it OK or do you want 2 stores which don't sell "organic" food? In that case, who are we supposed to speak with ?

2) For restaurants

We did not find any restaurant's chains or big restaurants which offer organic food. We called all of them.

Nevertheless, we found a lot of small restaurants partly specialised in organic food.

However, organic food is very often associated to vegetarian food and most of these restaurants offers organic food (vegetables, fruits, bread,...) but not organic meat.

We identify only 3 restaurants that offer organic meat:

- La Vie Claire
- La Vie naturelle
- L'épicerie verte

We can't expect that all of them will accept to answer the questionnaire.

We will try anyway.

What do you want us to do?

- to interview only restaurants that offer organic meats (only 3)

?

-to interview only restaurants that offer organic food but not organic meat (vegetarian restaurants)?

-to interview restaurant's chains that don't sell organic food (such as Hippotamus, Buffalo Grill...) ?

Thanks in advanced for your help.

I am looking to hearing from you very soon,

Priscilla Foucault

