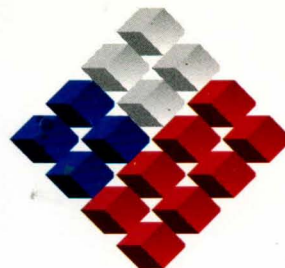


**CENTRO REGIONAL DE INVESTIGACION CARILLANCA
TEMUCO - IX REGION DE LA ARAUCANIA**



GOBIERNO DE CHILE
MINISTERIO DE AGRICULTURA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
AGROPECUARIAS



INFORME TECNICO

**Visita a la Feria Internacional
de flores en Holanda
(International Flower Trade
Show)**

Código: FIA-FP-V-2002-1-A-54

Febrero, 2003

TEMUCO-CHILE

CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

1. Antecedentes Generales de la Propuesta

Nombre: VISITA A LA FERIA INTERNACIONAL DE FLORES EN HOLANDA
(INTERNATIONAL FLOWER TRADE SHOW)

Código: FIA-FP-V-2002-1-A-54

Entidad Responsable Postulante Individual: INIA CARILLANCA

Coordinador: MARIA GABRIELA CHAHIN ANANIA

Lugar de Formación (País, Región, Ciudad, Localidad): HOLANDA, AMSTERDAM

Tipo o modalidad de Formación: FERIA TECNOLÓGICA

Fecha de realización: 2 AL 11 DE NOVIEMBRE DEL 2002

Participantes: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Nombre	Institución/Empresa	Cargo/Actividad	Tipo Productor (si corresponde)
LEONILA ESPINOZA MARTINEZ	COOPERATIVA DE TRABAJO CADEPROM	SOCIA	PEQUEÑA
JULIA ROSA SALAZAR SANHUEZA	COOPERATIVA DE TRABAJO CADEPROM	SOCIA	PEQUEÑA
MARIA GABRIELA CHAHIN ANANIA	INIA CARILLANCA	INVESTIGADOR	
CLAUDIA SOLEDAD SORIANO	PROYECTO FIA – UCV.	INGENIERO AGRÓNOMO, ASESOR	
ALEJANDRO MONTESINOS VÁSQUEZ	PARTICULAR	ASESOR PRIVADO	PEQUEÑO
VÍCTOR VALENZUELA JELDRES	AGRÍCOLA PICH ROPULLI S.A.	GERENTE	PEQUEÑO

Problema a Resolver: detallar brevemente el problema que se pretendía resolver con la participación en la actividad de formación, a nivel local, regional y/o nacional.

La agricultura del país está cambiando y no es desconocido que los productores hoy más que nunca están empeñados en buscar otras alternativas que permitan diversificar la producción agrícola y mejorar los ingresos provenientes de este sector.

La floricultura se ha definido como una de estas alternativas productivas. Sin embargo, es preciso establecer que cualquier cambio en una explotación agrícola hacia flores, involucra necesariamente:

- Una reducción en la superficie plantada,
- Un aumento de la inversión, y
- Una intensificación del sistema productivo.

Los principales aspectos que han dificultado a nuestro país su posicionamiento en los mercados extranjeros son:

- **Costos:** debido a la lejanía de los centros de consumo, Chile debe producir flores de alta calidad, ya que el flete hay que hacerlo necesariamente por vía aérea, la que tiene un alto costo. Esto resta competitividad a la producción nacional en detrimento frente a países productores de gran volumen y cercanos a los principales centro de consumo, como es el caso de Colombia, Costa Rica y México.
- **Calidad:** en el aspecto calidad hay que reconocer algunos problemas que la dificultan, como la presencia de enfermedades y la inadecuada o insuficiente infraestructura de poscosecha.
- **Oferta:** actualmente existe muy poca oferta, con una marcada estacionalidad en la producción y escasa diversidad de los productos que se ofrecen a los mercados internacionales.
- **Comercialización:** por ser un rubro emergente agravado por la escasa oferta y falencias en la cadena de comercialización, al país le falta posesionarse en el mercado internacional de flores.

Todo lo anterior involucra conocer y adquirir formas de producción vanguardistas para así tener una mejor oferta al exterior en términos de calidad, oportunidad y costo de producción. Sin embargo, el éxito en el negocio de las flores se verifica no sólo en aquellos que conocen el manejo productivo sino en quienes conocen la cadena de comercialización.

Con esta visita a la principal feria mundial en el rubro ornamental, se busca ayudar en la solución de la problemática que la floricultura enfrenta en el país, para lo cual se contemplan distintas acciones:

- La feria Internacional de flores (INTERNATIONAL FLOWER TRADE SHOW) se realiza todos los años en Holanda y reúne a las empresas relacionadas con la producción de ornamentales más importantes del mundo. Anualmente se realiza en la misma fecha reuniendo a vendedores, investigadores, compradores y productores, alrededor de las empresas del rubro ornamental representadas en la feria.
- Muchos de los insumos modernos que se ofrecen para la producción de flores se encuentran en la feria visitada, conocerlos e informarse es de gran importancia para el desarrollo competitivo del rubro en el país. Al establecer un contacto directo personal con las empresas que ofrecen material vegetal, y conocer su comportamiento en terreno se tiene una visión más realista que la adquisición a través de catálogos, asimismo, la relación comercial se torna más fluida y transparente.
- La IHF es la más importante a nivel mundial donde se convocan numerosos investigadores del rubro, lo cual presenta una valiosa oportunidad para establecer contactos e intercambiar conocimientos en terreno de los últimos avances tecnológicos. De esta forma, se pueden crear alianzas que puedan contribuir al desarrollo de la floricultura del país a través de la ejecución de investigaciones en conjunto.
- Otro aspecto importante de la visita, fue conocer la cadena de comercialización de flores más importante y desarrollada del Mundo a través de la visita a Aalsmeer, la principal subasta de flores de Holanda.

Objetivos de la Propuesta

General:

- Actualizar conocimientos respecto a nuevas tecnologías e insumos utilizados en la industria ornamental mundial, a través de la visita a una de las Ferias de mayor importancia en el rubro.

Específicos:

- Detectar nuevas especies y variedades que sean factibles de establecer en Chile, con el objeto de analizar su comportamiento como alternativa de cultivo en el país.
- Conocer la cadena de comercialización de flores en Holanda
- Establecer alianzas con proveedores de insumos y empresas que se dedican al mejoramiento de vegetal de los países participantes
- Crear instancias de acercamiento con investigadores de otros países para futuros trabajos de investigación y desarrollo productivo que se realicen en Chile
- Difundir la información obtenida con motivo de esta visita a los profesionales, técnicos y agricultores involucrados en el rubro en la IX y X regiones

2. Antecedentes Generales: describir si se lograron adquirir los conocimientos y/o experiencias en la actividad en la cual se participó (no más de 2 páginas).

La experiencia de visitar en terreno las plantaciones de flores bulbosas de los holandeses siempre va a ser interesante para los cultivadores chilenos, ya que Holanda es el referente mundial en producción de especies ornamentales.

La primera empresa visitada fue Zabo Plant. El Sr. Kees Kneppers, presidente de la compañía, el cual nos cuenta sobre las actividades que desarrolla, que según el presidente está entre las tres primeras compañías en Holanda en venta de bulbos de liliium.

También nos comenta sobre algunas especies perennes para ser usadas como flor de corte o en jardinería. Posteriormente se hizo un recorrido por la empresa, visitando el parking donde se seleccionan y embalan los liliium, invernaderos, sitios donde prueban las variedades y las cámaras de frío donde almacenan los bulbos de liliium, peonías y otras especies. En esta época se observa una fuerte actividad en la plantación de Iris y tulipanes así como la cosecha de bulbos de Liliium, actividades a las cuales tuvimos la suerte de estar presente y observar en vivo. Estas labores se realizan en forma mecanizada y muy eficiente con un número muy bajo de personas. Como por ejemplo, la plantación de Iris la hacía prácticamente una persona con un solo tractor y la cosecha de bulbos de liliium la estaban realizando sólo tres personas con la utilización de dos tractores. Posterior se visitó un productor que estaba calibrando bulbos de liliium en forma mecanizada.

La segunda visita fue a la empresa HOFF QUALITY FIRST, quienes se dedican a l mejoramiento de liliium, calas y peonías.

Esta empresa según el dueño, Sr. Pieter Hoff, se especializa en la producción de bulbos de liliium asiáticos principalmente, ya que según su experiencia la intensidad de sus colores es mejor, tienen flores más pequeñas. Al entablar el diálogo con él nos informamos que todos los años existen 50 nuevas variedades de liliium pero que sólo 4 ó 5 siguen en la línea de investigación llegando finalmente a comercializarse. Otro dato interesante y debido a su experiencia en la creación de nuevas variedades de liliium, es que él recomienda utilizar calibres 14/16 ó 16/18 para los orientales, no mencionó el calibre para los asiáticos pero aprobó los calibres que usamos en Chile al ser consultado en ese sentido.

Mencionó que él trabaja con un grupo de agricultores los cuales son los que producen ls bulbos y él realiza la comercialización del material. Entre todos reúnen 5.000 hectáreas de liliium.

Al comentarnos sobre los subsidios que se reciben en Holanda, nos encontramos con la sorpresa que el gobierno holandés tiene muy pocos incentivos para los agricultores y es por eso que muchos productores de maíz por ejemplo se están cambiando al cultivo del liliium y este cambio significa que por cada 1% que se disminuya en la producción del maíz se aumenta en un 20% la superficie del liliium.

Un dato interesante brindado por Pieter Hoff fueron los costos de producción que los agricultores tienen por bulbo de liliium, siendo de 20 a 30 centavos de euros para el bulbo asiático y 25 a 30 centavos de euros para el bulbo oriental.

El desafío de su programa de mejoramiento es producir flores con más pétalos, nuevos colores y formas de las flores, mencionando que la producción *in vitro* no es muy difícil para crear nuevos tipos de liliium.

HOFF QUALITY FIRST, hace siete años que está hibridando las calas de color blanco (*Z. aeothiopica*) y menciona que el principal problema que se presenta es el manejo de Erwinia y por este problema sanitario es que todos los años debe comprar un número determinado de túberos.

El año 1987 eliminó los cultivos de Tulipanes ya que para él era menos interesante, tomando en cuenta que con la información que el maneja más su experiencia el mercado del liliium está creciendo un 10 a 15% por año, convirtiéndose en mejor opción para seguir trabajando en él.

Comenta en profundidad la producción de tulipanes en agua, sin usar sustrato, llegando a producir 4 millones de tulipanes en 4.000 metros cuadrados. Para ellos el principal problema es el manejo del Phytium. A más de 13°C existen problemas de Phytium, convirtiéndose en el punto crítico.

El costo de producción de un bulbo asiático para un holandés es de 0,04 euros y un oriental de 0,1 euro.

Nos invita a visitar su página web: www.hoffqualityfirst.nl, para conocer variados temas del rubro en general y en particular los factores a tomar en cuenta a la hora de comprar bulbos de liliium, esto a raíz de las preguntas que realizamos en torno al tema.

Se observó en funcionamiento un sistema de lavado de bulbos sin presión y que no destruye la cera de protección que posee cada bulbo y que es eliminada por los otros sistemas de lavado existentes que son precisamente a presión. Vemos funcionar su sistema que puede llegar a pasar 1.000 metros cúbicos de agua / hora, ahorrando energía y recirculando el agua, factor muy importante en Holanda por el tema del cuidado de los recursos naturales.

Al recorrer sus invernaderos, se pudo apreciar algunas de las variedades de liliium que él ha creado: Petit Brigitte (color amarillo), Status Quo (color amarillo), Deja Vu (violeta), Jumbo (naranja), Candy Dulfer (naranja), Rhino (rojo), Jubileo (blanco/amarillo), Sophia (rojo), Aquila (amarillo), Hoffrica Anne (blanco), Cher (rojo), Marrakech (rojo).

En Calas las variedades observadas en sus invernaderos fueron: Red Desire, White Desire, Green Desire y Pink Desire, al respecto menciona que el día induce la floración de las calas, es por eso que en Ecuador hay flores de calas todo el año, a diferencia de Holanda que la floración ocurre sólo en Junio.

Es importante mencionar la filosofía del pensamiento del dueño de la compañía, en el sentido de que para él el equilibrio en las cosas, es fundamental para obtener buenas producciones y que sean amigables con medio ambiente, así menciona que el oxígeno es fundamental para evitar ataques de Phytium y es por esa razón que el no utiliza el tractor como elemento para la preparación del suelo, utilizando solamente el Rotovator, como un ejemplo de su manera tan especial de pensar.

El tercer día en la madrugada se visitó recinto de remates de flores (Auction) de Aalsmeer. De las especies que se pudieron observar en el patio donde se recepcionan los productos fueron entre otras: Skimmia, Acacia mimosa, Pitosporum, Volgnis, Papyrus, Syergras overig, Leucadendron cv. Safari Sunset, Myrtus, Citisus, Phlox,

Hypericum, Calas, Tulipanes, Lilium, Hortensia, Ulex, Ilex verti, Lotus, Liatris, Trachelium, Antirrhinum majus, Antis costa, Astilbe, Algodón (Gossypium), Sierpapríka capsicum, Euphorbia, Anigosantos (de SudÁfrica), Banksia ashbyi, Ananas, Gloriosa lang, Proteas eximia, Nutan succession, Nutan scarlet, Brassica white, Narcisos, Aconitum, Ranonkel, Amaranthus, Gerberas.

Con respecto a las transacciones, en el primer lugar en volumen transado están las Rosas, después vienen los Tulipanes y en tercer lugar de importancia se ubican los crisantemos. Transándose 1.500 millones de flores que corresponden a 700 millones de florines.

Los remates se inician a las 04:00 AM y finalizan a las 09:00 AM.

A continuación correspondió visitar la INTERNATIONAL HORTI FAIR (NTV)– INTERNATIONAL FLOWER TRADE SHOW (IFTS) que abrió sus puertas a las 10:00 AM desde el 06 al 09 de noviembre de 2002.

La **INTERNATIONAL HORTI FAIR** consta de 11 Hall que alojan a su vez aproximadamente 940 stand de las más diferentes áreas del rubro flores y hortícola. Por ejemplo, el Hall N°1 corresponde a la Construcción e Ingeniería de invernaderos, Control del clima y refrigeración y Automatización.

El Hall N°2 y 3 mostraba sustratos, Fertilizantes y Compost, Semillas y plantas ornamentales, Tratamiento de agua y Protección de los cultivos.

El Hall N°4 y 5 estaba dedicado a los accesorios para Hortalizas y Packing.

El Hall N°6 y 7 alojaba a las empresas dedicadas al Equipamiento y Maquinaria junto con el stand de Informaciones.

De los Hall N°1 al 7 se le llama NTV y de los Hall N°8 al 11 se le denomina International Flower Trade Show.

El Hall N°8 estaba dedicado a las flores cortadas, tecnología y plantas en maceta.

El Hall N°9 exhibía las producciones nacionales.

El Hall N°10 estaba dedicado a las empresas que prestaban servicios (compañías de seguros, aerolíneas, bancos).

Y por último el Hall N°11 mostraba Flores y Plantas en general y ventas al detalle.

Para darse una idea de lo importante que esta Feria es, cada especie de flor tenía más de un stand en donde encontrar alguna información relacionada con esa variedad o especie de flor interesada, por ejemplo:

Sección Ornamental – Flores de Corte

Alstromerías: 24 stands relacionados con esta flor de corte.

Amarylis: 11 stand

Anthuriums: 18 stand

Asters: 24 stand

Bouvardias: 8 stand

Carnations: 41 stand

Crisantemos: 33 stand

Delphiniums: 16 stand

Eustomas: 18 stand

Gerberas: 32 stands

Gladiolos: 24 stand

Gypsophilas: 25 stand

Iris: 14 stand

Liatris: 11 stand

Lilium: 33 stand

Matricarias: 11 stand

Matthiolas: 12 stand

Nerines: 9 stand

Orquídeas: 20 stand

Rosas: 49 stand

Tracheliums: 13 stand

Fresias: 15 stand
Otras flores: 62 stand

Limomium: 27 stand

Tulipanes: 15 stand

Sección Ornamental – Plantas para jardines y macetas

Anthurium: 17 stand	Dieffenbachias: 15 stand	Palmeras: 16 stand
Azaleas: 10 stand	Dracenas: 11 stand	Pelargonios: 25 stand
Bedding plants: 35 stand	Ferns: 17 stand	Poinsettias: 21 stand
Begonias: 24 stand	Ficus: 17 stand	Saintpaulias: 13 stand
Bromeliaceae: 10 stand	Hederas: 11 stand	Scheffleras: 15 stand
Cactus: 13 stand	Hydrangeas: 14 stand	Spathiphyllums: 18 stand
Calatheas: 12 stand	Impatiens: 32 stand	Streptocarpus: 7 stand
Crisantemos: 18 stand	Kalanchoes: 16 stand	Yuccas: 12 stand
Crotons: 11 stand	Nursery stock: 11 stand	Otras plantas: 58 stand
Cyclamen: 22 stand	Orquídeas: 21 stand	

Horticultura y accesorios

Automatización: 2 stand	Accesorios flores: 14 stand	Sustratos: 4 stand
Climatización: 4 stand	Packing: 5 stand	Control de T°: 1 stand
Sistemas cultivos: 1 stand	Técnicas de Horticultura: 8 stand	Transporte: 9 stand
Fertilizantes: 5 stand	Empaques: 23 stand	Otras técnicas: 23 stand

Servicios

Auctions: 6 stand	Logística: 8 stand	Servicios: 2 stand
Consultores negocios: 11 stand	General: 9 stand	Investigación: 6 stand
Comunicaciones: 4 stand	Información: 20 stand	Impuestos: 2 stand
Educación: 2 stand	Bancos: 1 stand	Exportación: 24 stand
Finanzas: 9 stand	Impresión: 3 stand	Revistas: 4 stand
		Otros: 13 stand

La Feria pone a disposición del público en general 30 alternativas de "días abiertos" (Open days), que son visitas a las empresas que estaban exhibiendo en la Feria.

La última visita fue a la empresa Van den Bos, donde se pudo recorrer las instalaciones centrales de la empresa visitando salas de preparación de los cormos de freesias y bulbos de liliun.

También se conversó del cobro de royalties para quienes estén interesados en producir variedades de liliun, se habló que se paga alrededor de 30.000 a 40.000 euros por el derecho a cultivar una variedad. Esta suma se cancela en el plazo de tres años. Los obtentores quieren controlar la superficie (por ello la oferta de material) para no perjudicar el precio de las variedades nuevas.

3. Itinerario Realizado: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Fecha	Actividad	Objetivo	Lugar
2/11/02	Traslado Temuco, Santiago- Amsterdam	Viajar al país de destino: Holanda	
3/11/02	Arribo a Amsterdam	Llegada a Holanda para dar inicio a la actividad. Coordinar actividades	
4/11/02	Visita a Zabo Plant Visita productores	Verificar en terreno las últimas novedades del material vegetativo de peonías, liliun y perennes así como el manejo que hace esta empresa de sus viveros. Ver cosecha de bulbos y cultivos comerciales	Anna Paulowna
5/11/02	Visita a Hoff Quality First	Conocer las líneas de mejoramiento en especies de liliun y tulipanes, que desarrolla esta empresa.	Steenbergen
6/11/02	AM: Visita a la subasta de Aalsmeer (Aalsmeer Flower Auction, VBA) Visita a International Flower Show	Conocer sistema de ventas mayorista de flores, así como la presentación, embalaje de las distintas flores del Mundo que se comercializan en esta subasta. Conocer la tecnología de última generación utilizada en el rubro ornamental y establecer contactos comerciales y técnicos	Aalsmeer Ámsterdam
7/11/02	Visita a International Flower Show	Conocer la tecnología de última generación utilizada en el rubro ornamental y establecer contactos comerciales y técnicos	Ámsterdam



8/11/02	Visita a International Flower Show Visita Invernadero de alta tecnología (HITEC).	Conocer la tecnología de última generación utilizada en el rubro ornamental y establecer contactos comerciales y técnicos Conocer instalaciones modelos de un invernadero HITEC, en donde los agricultores pueden aprender de las nuevas tecnologías	Ámsterdam
9/11/02	Visita a la empresa Van den Bos	Conocer en terreno las novedades en el cultivo de liliun, calas y peonías de una de las empresas más importantes holandesas en el rubro	Honselersdijk
10/11/02 11/11/02	Traslado Ámsterdam – Santiago – Temuco	Regreso a Chile y sus lugares de residencia	

4. Resultados Obtenidos: descripción detallada de los conocimientos adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos. Incorporar en este punto fotografías relevantes que contribuyan a describir las actividades realizadas.

Como el objetivo central de esta visita era asistir a la Feria Internacional de flores y plantas, lo que mayoritariamente logró el grupo fue interiorizarse de las últimas novedades en cuanto a variedades de las especies florales más conocidas, así como también de la existencia de nuevas especies ornamentales como: Eryngium, Ornithogalum, Nerines y Gloriosa. Muy importante fue ver en directo que variedades nuevas de liliun, calas, tulipanes, gerberas, claveles, crisantemos, entre otras, que estaban saliendo al mercado internacional y cuales eran premiadas, por lo expertos, como las más atractivas y promisorias.

En Ferias de este tipo uno logra dilucidar y dimensionar lo que este rubro significa para la economía de algunos países, donde incluso es su principal fuente de divisas. Se tiene además la posibilidad de compartir con expositores de otros países y conocer su experiencia en el desarrollo del rubro en los países respectivos. Conocer que tipo de apoyo han tenido, cómo lograron reunirse los entes privados y públicos, en un fin común

También se pudo conocer las últimas novedades en cuanto a la implementación de la producción de flores y plantas, como: materiales de packing para flores y plantas; materiales para darle mayor valor agregado a la producción (envases, papeles,

géneros), así como mejorar la poscosecha (transporte en agua, geles que mantienen el frío en las cajas durante el transporte); maquinaria para invernadero, (en video que se adjunta se puede apreciar una plantadora de liliun); bandejas para la producción de flores de tulipán en agua. Hoy en día Holanda produce gran parte de las flores de tulipán (120.000.000 de varas) bajo un sistema de cultivo en agua. Con ello bajan los costos de producción y contaminan menos al usar en forma más racional los pesticidas.

Los insumos para la producción de flores también han sufrido cambios desde hace algunos años, ya que existe hoy una gran variedad y especificidad de fertilizantes en diferentes formulaciones para las diferentes situaciones de corrección y mantención de los cultivos. Existe una gran gama de fertilizantes orgánicos que se están usando en la producción hortícola.

También se vio los avances en el uso de agentes biológicos para el control de plagas y enfermedades en cultivos ornamentales y hortícolas.

Gracias a la asistencia a la Feria se dio la posibilidad a los participantes de buscar información específica respecto a alguna inquietud, como el caso del manejo de Hypericum (nuevas variedades y manejo de poda), follajes, nuevas variedades de liliun y soluciones conservantes para flores de corte.

Con la visita al centro de remates de flores y plantas de Aalsmeer se pudo observar la tendencia mundial en producción de flores: lugares de origen, especies, y algo muy importante como la calidad de lo que actualmente se ofrece al mercado, incluyendo las formas de presentación.

Y por último, no menos importante, fue la posibilidad de visitar a tres empresas holandesas que se dedican al mejoramiento y comercialización de especies florales. Es muy importante conocer en persona lo que ellos están ofreciendo y compartir con los vendedores, así se espera tener un mejor conocimiento al momento de concretar alguna compra.

También fue muy educativo poder ver en directo las labores de plantación y cosecha mecanizada de bulbos. Así como el trabajo de selección, embalaje y preparación de bulbos de liliun.

En general, para los distintos integrantes del grupo, se cumplieron cabalmente con los objetivos propuestos como ser: actualizar los conocimientos sobre la última tecnología usada en el rubro, contactar empresas abastecedoras de material vegetal y de insumos (material de packing, mallas, conducción, herramientas, fertilizantes).

5. Aplicabilidad: explicar la situación actual del rubro en Chile (región), compararla con la tendencias y perspectivas en el país (región) visitado y explicar la posible incorporación de los conocimientos adquiridos, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

En general, es muy difícil comparar la realidad del rubro en ambos países. Holanda tiene más de 300 años de historia en el tema ornamental. La floricultura ya forma parte de la idiosincrasia del pueblo holandés y constituye uno de sus principales rubros agrícolas. Haber visitado una Feria de esa envergadura, dedicada exclusivamente al tema ornamental, conocer algunos aspectos de la industria florícola holandesa nos hace pensar que como país falta mucho por desarrollar.

Es fundamental profesionalizar el rubro en Chile, mejorar el nivel de los productores y técnicos involucrados, para así mejorar la productividad y calidad de lo ofrecido.

Es necesario desarrollar un mecanismo donde participe el Estado y el sector privado, que permita impulsar el desarrollo real y sostenido del rubro, proyectarlo como una alternativa económica importante para el crecimiento del país. Se debe hacer un revisión y reingeniería de los actuales instrumentos de fomento que de alguna forma están apoyando el rubro, y se debe lograr una coordinación entre los distintos servicios públicos para que actúen en forma orgánica con el fin común de convertir a la floricultura del país como un rubro importante y generador de divisas.

Es fundamental el rol protagónico de los privados, ellos deben invertir en investigación e infraestructura. Un rubro NO se puede desarrollar en forma sostenida y sustentable en el tiempo si se basa sólo en los subsidios que recibe del Estado.

En cuanto a los conocimientos adquiridos durante la visita como son las nuevas variedades, estos son de implementación inmediata. También lo es el aprendizaje sobre el manejo de algunas especies que se encuentran actualmente en evaluación en el país, como el Hypericum, y follajes como Ruscus y Rumhora. En Chile, estas especies sólo se encuentran en etapa de introducción, resta bastante información por generar para tener un paquete tecnológico completo que permita lograr una calidad de producción exportable.

6. Contactos Establecidos: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución/Empresa	Persona de Contacto	Cargo/Actividad	Fono/Fax	Dirección	E-mail
ZABO PLANT	Kees Kneppers	Presidente	31(0) 224-592859 / 31(0) 224-593061	Korte Belkmerweg 1a	kees@zaboplant.nl
HOFF QUALITY FIRST	Pieter Hoff	Dueño	31-167-547554 / 31-167-547555	Franseweg 9, Steenberg	bulbs@hoffqualityfirst.nl
VAN DEN BOS	Eduard van de Beld	Gerente de ventas	31-174-612175 / 31-174-612122	Dijkweg 115, Honselersdijk	Eduard.vd.beld@vandenbos.nl

7. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar:

señalar aquellas iniciativas detectadas en la actividad de formación, que significan un aporte para el rubro en el marco de los objetivos de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevos cursos, participar en ferias y establecer posibles contactos o convenios. Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para la modernización del rubro.

En base a los resultados logrados con esta actividad, concluimos que es de vital importancia el contacto con la actividad en el extranjero, y especialmente en países como Holanda, que es el centro tecnológico del mundo en el rubro. Este contacto permanente hace más fácil dilucidar la tendencia mundial en cuanto a especies, tecnologías, centros de abastecimiento, packing tanto de bulbos como de flores, ya que es éste justamente el gran vacío que se observa en la producción nacional.

Existe un posible contacto para iniciar la producción de flores de Ornithogalum en base a ensayos de adaptación de la especie en el sur de Chile, con el objeto de diversificar la producción de flores con calidad exportable.

8. Resultados adicionales: capacidades adquiridas por el grupo o entidad responsable, como por ejemplo, formación de una organización, incorporación (compra) de alguna maquinaria, desarrollo de un proyecto, firma de un convenio, etc.

Los resultados de los contactos obtenidos se verán en el mediano plazo con la incorporación de nuevas especies y variedades, así como la adquisición de material vegetal de buena calidad. Ello permitirá la presentación de nuevos proyectos en el tema de la producción de flores, incorporando desde ya tecnologías captadas y material vegetal de punta.

9. Material Recopilado: junto con el informe técnico se debe entregar un set de todo el material recopilado durante la actividad de formación (escrito y audiovisual) ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación (deben señalarse aquí las fotografías incorporadas en el punto 4):

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Ej.:		
Artículo		
Foto		
Foto		

El video filmado así como un set de diapositivas se incluyeron en el informe de difusión. Material recopilado en la feria fue canalizado por al supervisora FIA de esta propuesta, la Sra. Marcela Samarotto.

10. Aspectos Administrativos

10.1. Organización previa a la actividad de formación

a. Conformación del grupo

____ muy dificultosa ☒ sin problemas ____ algunas dificultades

(Indicar los motivos en caso de dificultades)

b. Apoyo de la Entidad Responsable

☒ bueno ____ regular ____ malo

(Justificar)

c. Información recibida durante la actividad de formación

☒ amplia y detallada ____ aceptable ____ deficiente

d. Trámites de viaje (visa, pasajes, otros)

☒ bueno ____ regular ____ malo

e. Recomendaciones (señalar aquellas recomendaciones que puedan aportar a mejorar los aspectos administrativos antes indicados)

10.2. Organización durante la actividad (indicar con cruces)

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Recepción en país o región de destino	X		
Transporte aeropuerto/hotel y viceversa	X		
Reserva en hoteles	X		
Cumplimiento del programa y horarios	X		

En caso de existir un ítem Malo o Regular, señalar los problemas enfrentados durante el desarrollo de la actividad de formación, la forma como fueron abordados y las

sugerencias que puedan aportar a mejorar los aspectos organizacionales de las actividades de formación a futuro.

11. Conclusiones Finales

Como conclusión general de esta visita a la Feria se puede asegurar que se cumplieron con los objetivos planteados en relación a conocer la última tecnología usada en el tema ornamental, tanto por la infraestructura usada, sistemas de cultivo, especies y variedades. También se tomaron nuevos contactos con empresas proveedoras de insumos (material vegetal y otros) y se pudo conocer cómo es la comercialización de flores en Holanda. Esto último por la visita a la principal subasta, la de Aalsmeer. Donde se pudo recorrer el patio donde se preparan los carros para la subasta, reconociendo especies, variedades, lugares de origen y formas de embalaje de acuerdo con el tipo de producto.

12. Conclusiones Individuales: anexar las conclusiones individuales de cada uno de los participantes de la actividad de formación, incluyendo el nivel de satisfacción de los objetivos personales (no más de 1 página y media por participante).

Alejandro Montesinos:

En lo personal, se cumplieron completamente las expectativas que me había propuesto, como lo son reafirmar los contactos antiguos, obtener nuevos contactos para el abastecimiento de material vegetal de punta. A la vez, siempre se plantea la posibilidad de empaparse de lo último en el mundo en aspectos como la implementación de packing, insumos, etc. De la conversación con personas expositoras o representantes de empresas, se va obteniendo información respecto a la tendencia mundial, los problemas de otros países, y la situación de los productores y mejoradores en el mismo Holanda, esta información de primera fuente, permite hacer una interpretación más cercana de los acontecimientos que se viven año a año en el rubro a nivel mundial. Visitas de este tipo deberían estar consideradas todos los años para personas que se dediquen seriamente al rubro, ya sea en producción, investigación, o traspaso de conocimientos.

Claudia Soriano:

Al realizar esta gira puedo concluir que se cumplió el 100 % de mis expectativas, de las que intentare hacer mención a las más importantes, ya que es muy difícil traspasar al papel todo lo que a un profesional le queda con giras de este tipo:

- Ampliar la visión del rubro captando las situaciones a las que se encuentra enfrentado nuestro mercado, ya sea al comprar material vegetal, como al vender la producción, es

decir comprender el accionar del mercado holandés y entender como afecta directa e indirectamente al nuestro.

- Por otro lado, conocer las tecnologías que se usan en lugares considerados como centros florícolas por excelencia, y poder adaptarlas, a nuestra realidad tanto nacional como regional.

- Es interesante conocer las empresas de donde proviene el material vegetal que normalmente se está utilizando en Chile para las distintas producciones comerciales, conocer como se trabaja en estas, las normas de calidad que se aplican, la infraestructura utilizada, y por ende los tratamientos que reciben ya sea bulbos, rizomas, tubero o plantas antes de llegar a ser la base de nuestras producciones, a su vez, poder comparar la calidad de salida del material y la llegada de este al lugar de destino.

- Como profesional considero de alta importancia actualizarse en distintas áreas del rubro, mejorando los manejos técnicos que se realizan en especie conocidas en Chile y a su vez detectar la posibilidad de incorporar nuevas especies al rubro tanto de flores de corte, de acompañamiento y de follajes.

- La visita a la feria permite ver las tendencias del mercado a nivel mundial y poder comparar y evaluar nuestra situación frente a este, referente principalmente a la calidad de nuestra producción, a la época, y en general detectar nichos de mercado donde podamos ser competitivos.

Victor Valenzuela:

En lo personal, evidentemente que cualquier gira que se tenga la oportunidad de asistir es enriquecedora en todos los aspectos, tanto en lo profesional como en lo personal. En este caso, el asistir a esta feria como también visitar algunas compañías dedicadas al rubro de la producción de bulbos de flores de liliun y conocer en terreno sus instalaciones, packing, cultivos, manejos, siembras, cosechas, entre otros, es una oportunidad única de conocer el modo de trabajar del país más importante en el mundo en la producción de flores, como dijo el dueño de la Empresa Hoff Quality First, Holanda es el Sillycon Valley de las flores y toda persona o empresa que se quiera dedicar a este rubro, debería por lo menos comenzar conociendo el trabajo de Holanda y empaparse de cómo es su filosofía de vida, lo importante que es el rubro en este país, la honestidad con que trabajan y como se comienza una plantación de flores.

El visitar la feria hace que uno conozca en un par de días, todo lo que sucede en torno al rubro, las tendencias, colores, variedades, especies, nuevas tecnologías, dialogar con los investigadores, creadores de variedades, los hibridadores, en fin para donde va el trabajo y como orientarlo y adaptarlo a la realidad chilena que está muy lejos de la realidad europea.

Después de lo agitado del viaje y con la tranquilidad necesaria, puedo concluir que al menos la Red de flores de la décima Región, así como las otras redes regionales del

Indap, tienen mucho que aprender y centrándome en la Décima nos queda un desafío y un camino muy largo que recorrer. Primero, quemar etapas importante como son las productivas, el aprender primero a producir bien flores de corta, afinar mucho más el manejo en el campo de las flores, aprender a cultivarlas bajo invernadero, aumentar en volumen en este camino y mejorar variedades adquiriendo bulbos que se van a poder vender en el mercado extranjero, ya que con las actuales variedades que manejan los productores poco vamos a hacer en una exportación, por lo tanto, debemos ACTUALIZARNOS EN LAS VARIEDADES Y MANEJO DE LOS CULTIVOS.

Segundo, actuar como todo un ente en este rubro, y apoyarnos entre todos, en las capacitaciones, en el traspaso de la información, generoso con el productor que se inicia en el sentido de ayudarlo a producir adecuadamente y orientarlo correctamente en el rubro para que no se desilusione de él por una mala asesoría, por lo tanto, ES IMPRESCINDIBLE LA COORDINACIÓN ENTRE LOS MIEMBROS DE LA RED REGIONAL Y LUEGO NACIONAL PARA TRABAJAR COMO UN SOLO ENTE, PROTEGIENDO ASÍ EL RUBRO FLORES DE GENTE QUE SOLO QUIERE APROVECHARSE DE LA IGNORANCIA REINANTE EN UN RUBRO INNOVATIVO.

Tercero, esta gira aparte de lo técnico que se viene a investigar y conocer, uno conoce también la idiosincrasia del pueblo Holandés y en este sentido también puedo decir que estamos atrasados muchos años en mentalidad. La forma de trabajar, sus motivaciones, la honestidad en su trabajo, la forma de enfrentar la vida hace que esta parte de Europa sea reconocida por prestar servicios serios y responsables para todo el mundo. Por lo tanto, ES IMPRESCINDIBLE COMENZAR A TRABAJAR CON SERIEDAD TANTO EN EL CAMPO MISMO COMO EN LOS NEGOCIOS, ES DECIR, ALGO TAN SIMPLE DE CUMPLIR CON LO QUE SE PROMETE.

Cuarto, llama la atención lo regulado, en todo sentido, que está el pueblo Holandés, tanto en el plano productivo en que todo tiene un registro con entrada y salida de las cosas, todo queda impreso en algún documento de las actividades que se realizaron para que sean revisadas y supervisadas por alguien y todo esto por la llamada Producción Verde, en que cada vez más se están requiriendo menos pesticidas y fertilizantes químicos para producir flores o alimentos, ya que el país copó su capacidad de aplicaciones por que llevan años en esto y ahora el medio ambiente les está pasando la cuenta. Por lo tanto, ES FUNDAMENTAL QUE CHILE SE PONGA A TONO Y COMENCEMOS A PRODUCIR CON CADA VEZ MENOS PESTICIDAS PARA TENER A CORTO PLAZO UNA OPCIÓN REAL DE EXPORTAR NUESTROS PRODUCTOS A OTROS PAÍSES QUE YA ESTÁN EXIGIENDO PROTOCOLOS DE PRODUCCIÓN LIMPIA.

Julia Salazar:

La gira tecnológica realizada a Holanda financiado por el proyecto FIA en el mes de Noviembre a tenido gran connotación en mi persona en lo que recibimos, el aprendizaje La forma de como llevar la empresa en cuanto a la importación y exportación de bulbos, la calidad y la garantía que también ofrecen las flores.

Me impresionó el manejo de personal dentro de las empresas y lo profesionales que son en estos temas. Manejar con anticipación lo que se necesita para poder llevar a cabo una buena exportación.

Dentro de unos de los rubros en que me desempeñé en la Cooperativa, es importante destacar la venta de flores que se hacía en la Empresa Hoffman lo que he intentado aportar y aplicar teoría practicándola en lo que realicé como vendedora, exigir la mejor calidad, la presentación y el que mi cliente quede lo más conforme posible.

Me es grato aportar ideas a mi cooperativa en cuanto a la organización de las ferias tradicionales que se realizan en mi país, por ejemplo la Expo mundo Rural donde se aplicó en cierta medida la presentación de las flores lo que tuvo admiración de las personas que asistieron a dicha Expo

Fue una experiencia muy enriquecedora en cuanto a aprendizaje, formación y el nivel de organización con que actúan las personas que visitamos

Leonila Espinoza:

A) Cumplimiento de objetivo general.

Adquirir conocimiento sobre la tecnología avanzada para producir o cultivar
Conocer las empresas y sus instalaciones sin poner restricción y la estrategia que utilizan para comercializar.

B) Nivel de satisfacción objetivos personales.

Ampliar la visión en producción de flores variedades y colores la importancia que se le da a la producción y el cuidado y claridad para explicar el poder ver en terreno como se trabajan las máquinas como utilizan técnicas para comercializar y como se exponen las flores en el mercado.

C) Sugerencias

Que se le de más oportunidades a productores para que viajen y conozcan en terreno como se organizan y planifican para producir mejor.

Ma. Gabriela Ghahin:

Personalmente fue muy productiva esta visita ya que tuve otra visión de lo que es la industria florícola en Holanda. En visitas anteriores había tenido la posibilidad de conocer aspectos más productivos como cultivos bajo invernaderos de alta tecnología,

preparación de bulbos, etc. Nunca había presenciado la plantación y cosecha de bulbos, actividades totalmente mecanizadas con un bajo requerimiento de mano de obra.

Fue muy importante la visita a la feria ya que pude percatarme de la importancia de este rubro en otros países, de la gran cantidad de empresas de servicios, insumos, que apoyan el desarrollo de esta actividad. En nuestro país eso no existe, incluso ni siquiera tenemos registrados insumos importantísimos, como por ejemplo, algunas soluciones conservantes de flores, pesticidas.

También fue importante conocer "en casa" a nuevos proveedores de material vegetal, ver en directo sus nuevos productos y así poder adquirir material más novedoso y no conformarse con lo que las empresas tienen en stock y lo que ellos nos quieren vender.

Creo que es muy importante que los técnicos y productores realmente comprometidos con el rubro puedan acceder en forma permanente a la innovación tecnológica que se está generando en el mundo para la floricultura. Por lo cual deseo agradecer al FIA la posibilidad de haber asistido a esta Feria y haber aprendido algo más. Ello me da más herramientas para desarrollar en mejor forma mi labor de investigación y transferencia de conocimientos.

Fecha: 28/2/03



Nombre y Firma coordinador de la ejecución: MARIA GABRIELA CHAHIN ANANIA

AÑO 2002