



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACION PARA LA  
INNOVACION AGRARIA

A. 046

635.9  
E792P  
2005

35625000043748

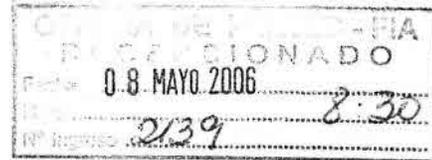
# PROGRAMA DE CAPTURA Y DIFUSIÓN TECNOLÓGICA

DIGITALIZAR

## INSTRUCTIVO ELABORACIÓN INFORME TÉCNICO Y DIFUSIÓN

AÑO 2006

32



## CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

<b>Fecha de entrega del Informe</b>
30 abril 2007
<b>Nombre del coordinador de la ejecución</b>
José Manuel Contreras
<b>Firma del Coordinador de la Ejecución</b>

<b>1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA</b>
<b>Nombre de la propuesta</b>
ESTADÍA PRÁCTICA EN LOS PRINCIPALES CENTROS DE PRODUCCIÓN GENTIANA (GENTIANA ASHIRO) Y CALLA (ZANTEDESCHIA SP.) A NIVEL MUNDIAL COMO PRIMERA ETAPA PARA EL ESCALAMIENTO PRODUCTIVO DE ESTAS ESPECIES EN CHILE
<b>Código</b>
FIA-CD-V-2005-1- A -046
<b>Entidad responsable</b>
Floricultura Novazel
<b>Coordinador(a)</b>
Jose Manuel Contreras
<b>Tipo de Iniciativa(s)</b>
<input checked="" type="checkbox"/> Gira <input type="checkbox"/> Beca <input type="checkbox"/> Evento <input type="checkbox"/> Consultores <input type="checkbox"/> Documentos
<b>Fecha de realización (inicio y término)</b>
23 de Julio año 2005 hasta el 30 de abril año 2006



## 2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de una página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta completa. Cuando exista más de una iniciativa, cada una de ellas debe ser resumida en forma específica. Estos resúmenes deben sintetizar los aspectos principales de la propuesta y cada una de sus iniciativas en forma general.

### GIRA TECNOLÓGICA

El desarrollo de la floricultura en Chile va a depender del correcto balance entre la introducción de nuevas especies, tecnologías y desarrollo de capacidades locales. Dentro de este ámbito, el desarrollo de giras en países líderes en el área es una herramienta fundamental.

Muchos países líderes en el área productiva, desarrollan las tecnologías de manejo productivo, poscosecha y packing de las flores a exportar. Muchas de estas tecnologías son críticas para el manejo del cultivo y definen el éxito comercial de las especies. Las tecnologías de manejo productivo pueden llegar a ser elementos importantes ya que es el de más difícil acceso para países nuevos en el rubro.

Es por esta razón que se realizó una gira a los dos principales centros de producción de flores en donde se desarrollaron dos especies de gran importancia para la floricultura en Chile y en donde varias empresas del rubro están colocando sus apuestas. Estos centros fueron Ashiro en Japón, enfocado en conocer el manejo de gentiana, y Nueva Zelanda, para la introducción de tecnologías del manejo de Zantedeschia (Calla).

El objetivo era entender en terreno el modelo productivo de estas especies con productores de varios años de experiencia, al mismo tiempo de conocer programas de mejoramiento de estas especies que permitirán en corto plazo determinar las nuevas variedades a introducir. Al mismo tiempo se planteó como objetivo conocer como funcionan los mercados de flores en estos países, especialmente Japón, quien es potencialmente uno de nuestros clientes más importantes a corto y largo plazo.

Como se mencionó anteriormente, se visitaron los mercados de las flores de estos dos países, se tuvieron reuniones con importadores y se establecieron relaciones comerciales. En forma paralela se visitaron centros de producción y manejo productivo de gentiana y calla en donde los productores pudieron ellos realizar el trabajo de packing.

También y en forma extra se gestionaron reuniones con investigadores de centros de biotecnología y plantas medicinales y se lograron establecer importantes relaciones y áreas de trabajo.

Gracias a la visita se ha logrado establecer una área de plantación de gentiana de la menos 3 ha. Actualmente en 4 regiones de Chile, para calla se está aumentando su producción en zonas claves y se han recibido la visita en Chile de las Universidades de Iwate (biotecnología) y Prevpharma (plantas), con las cuales se están realizando trabajos en conjunto. Desde el punto de vista comercial se están actualmente exportando más de 1000 kilos de flores semanalmente a los clientes contactados en Japón.



### 3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA GLOBAL

#### Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

La gira tiene como grandes objetivos, capturar las tecnologías de manejo productivo de las especies ornamentales de alto valor que se están desarrollando en Chile, la cual se podrán aplicar en estas especies y en cualquier especie nueva a desarrollar y determinar las estrategias de comercialización de en Japón, Australia y Nueva Zelanda, desde tratamiento de poscosecha, packing, tipos de productos, mercados, costos de flete y logística de exportación, como modelo de comercialización a aplicar en Chile.

El objetivo técnico es evaluar las tecnologías de manejo productivo de flores de corte (Gentiana) y bulbos de reciente introducción en Chile para consolidar el buen desarrollo de la producción y exportación de estas especies.

El objetivo comercial es mejorar la eficiencia cosecha, poscosecha y packing de bulbos de calla y flores de gentiana con el fin de optimizar su calidad y aumentar el número de varas/tuberos exportables y el valor de retorno.

Al mismo tiempo se espera: Conocer en forma practica el proceso de cosecha, packing y postcosecha de gentiana a través de la estadía práctica en la ciudad de Ashiro en Japón. Conocer el funcionamiento del Auction en Japón, el mercado de flores en Sydney y Auckland, como etapa previa a la consolidación de las exportaciones. Evaluar las nuevas especies con potencial de desarrollo en Chile más comerciales identificadas en los mercados de Japón, Sydney y Auckland. Determinar el proceso productivo seguido por una de las principales empresas productoras de bulbos de Calla T1 desde el proceso de preaclimatacion hasta cosecha, enfocado en las producciones realizadas en Chile y determinar los elementos técnicos y físicos involucrados en la producción a gran escala de bulbos de calla, enfocado en los modelos de negocios y proyecciones productivas de los productores en Chile.

#### Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

**Conocer en forma practica el proceso de cosecha, packing y postcosecha de gentiana a través de la estadía práctica en la ciudad de Ashiro en Japón.**

**Resultado:** fue posible en terreno realizar todos los procesos desde cosecha hasta vena en el Auction de genciana lo cual, permitió ganar una experiencia clave en el cultivo de esta especie en Chile.

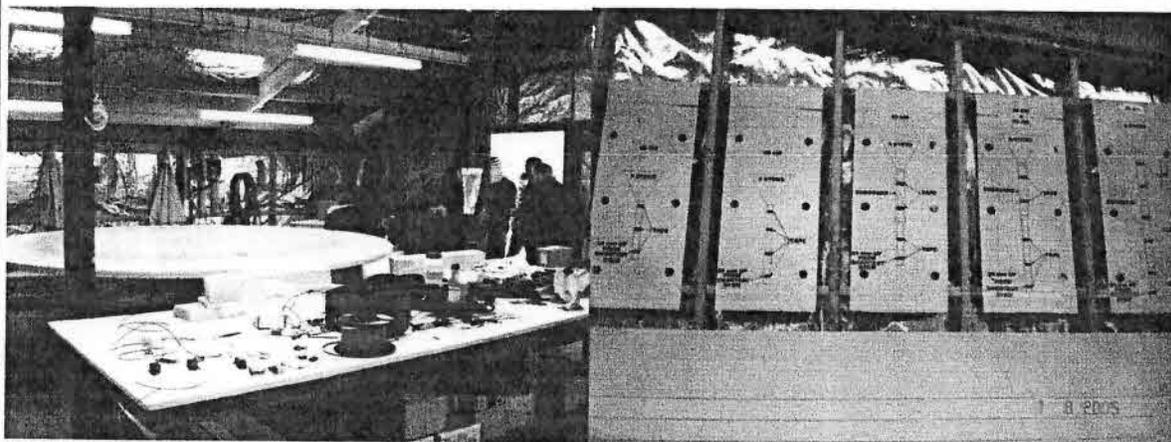
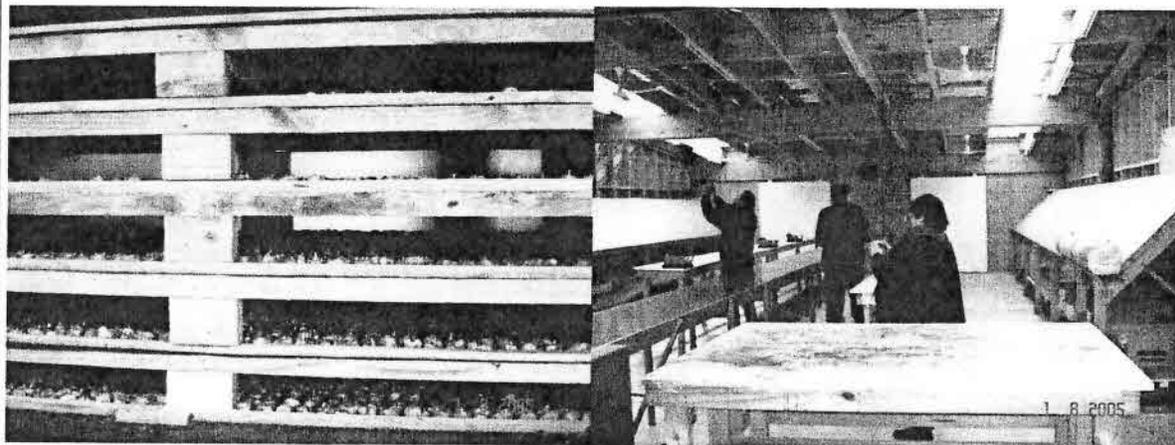


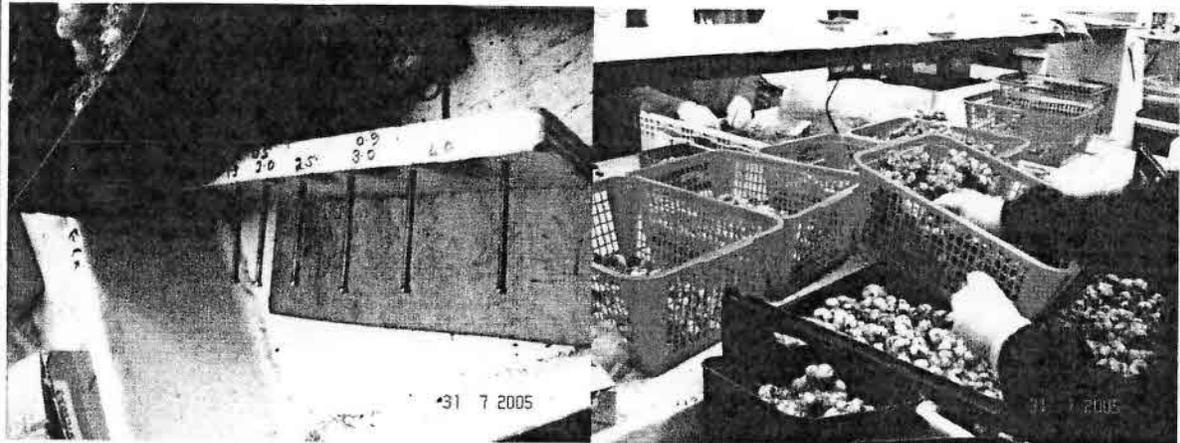
## PRODUCCION Y MEJORAMIENTO GENTIANA





## PRODUCCION Y PROGRAMA DE MEJORAMIENTO CALLA





**Conocer el funcionamiento del Auction en Japón, el mercado de flores en Sydney y Auckland, como etapa previa a la consolidación de las exportaciones.**

**Resultado:** Se visitaron los auction de Japón (Ota Auction y JPG), esto permitió entender el funcionamiento y variabilidad de estos. Al mismo tiempo se realizaron reuniones de trabajo con los principales importadores del Auction en donde se discutieron proyectos de especies chilenas.

También se visitó el Auction de Auckland y se vieron en detalle todas las especies que se están normalmente comercializando.

**Evaluar las nuevas especies con potencial de desarrollo en Chile más comerciales identificadas en los mercados de Japón, Sydney y Auckland.**

**Resultado:** Quizá este es uno de los objetivos más importantes, se pudo evaluar con clientes el fuerte potencial de las especies nativas, y el uso extensivo de estas, además se vio el potencial de muchas especies que pueden ser introducidas en Chile que tendrán un gran potencial productivo y comercial.

**Determinar el proceso productivo seguido por una de las principales empresas productoras de bulbos de Calla T1 desde el proceso de preaclimatación hasta cosecha, enfocado en las producciones realizadas en Chile.**

**Resultado:** Esta actividad fue previamente comentada ya que es paralela a la producción de flores. La etapa comienza con la obtención de buenas plantas in Vitro, lo que posibilitará la obtención de buena calidad de tuberos T1. Posteriormente a la producción T1 los tuberos son engordados y vendidos solo cuando alcance el calibre T2 (sobre 3-4 cm. De diámetro).

Lo más importante con estrategia desarrollada por estas empresas, es que solo comercializan tuberos de calibre floral. No existe mercado para tuberos de menor calibre, por lo cual, el modelo de negocio debe estar enfocado a producir tuberos florales. Años atrás el mercado estaba fuertemente enfocado a calibres menores que eran más baratos y se engordaban, actualmente la tendencia es que cada empresa produce solo tuberos florales. (ver protocolo adjunto).



**Determinar los elementos técnicos y físicos involucrados en la producción a gran escala de bulbos de calla, enfocado en los modelos de negocios y proyecciones productivas de los productores en Chile.**

**Resultado:** Uno de los principales problemas asociados a la producción de flores en Chile es el costo de abastecimiento de material vegetal, al mismo tiempo, el costo de producción y la experiencia para desarrollar esta tiene altos costos asociados.

Es por esta razón que la correcta estrategia para desarrollar el modelo de producción detalla en Chile es clave y todo el esfuerzo de las actividades de la gira están enfocados en determinar la mejor forma de optimizar los costos de producción de tuberos de calla.

**Elementos Técnicos:** Lo más importante es tener los correctos protocolos de aclimatación, engorda y curado, estos se adjuntan a la propuesta además de la experiencia ganado por los productores durante la visita en los electos prácticos que implica este manejo. La gira permitió conocer en terreno toda la infraestructura detrás de la producción de tuberos de calla y de que formas estas deben ser implementados en Chile a menor costo. Las fotos grafican los principales insumos utilizados y el reporte técnico los protocolos.

Modelo de negocio en Chile: Como se discutió brevemente en Chile, la producción de tuberos de calla, para que sea sustentable además de los correctos elementos técnicos, debe tener una sólida base comercial que asegure la comercialización de este material producido en Chile a precios competitivos, para esto se discutió el modelo de negocio en NZ y se determino la menor estrategia a nivel de costos en Chile la cual se resumen en 4 puntos.

- A) La producción de calla in Vitro debe ser realizada en Chile, al mismo tiempo, la calidad de estas plantas (Diámetro de la planta), debe ser optima ya que esto determina más que ningún otro elemento el calibre final del tubero.
- B) La engorda de T1 debe basarse calibres de tubero 2-2,5 idealmente, esto permitirá un mejor promedio de engorda. (mayor numero de tuberos florales).
- C) La producción de tuberos debe ser realizada en forma paralela a la producción de flores de corte, esto permitirá usar los tuberos sin calidad de exportación y absorber los stock no exportados.
- D) Todo el procesos desde TC hasta T3 debe ser realizado por UNA sola empresa, esto permitirá manejar de mejor forma los stock y no agregar costos de intermediarios.



## Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

### 1.- Aumento en la eficiencia de producción.

El principal impacto que se quiere lograr con la gira de captura tecnológica es mejorar los parámetros productivos existentes con el fin de optimizar la inversión y mejorar los retornos. Un aspecto muy importante es destacar el nivel de inversiones que implica el desarrollo de los cultivos por locuaz, la experiencia previa en estos cultivos es la base para minimizar los riesgos de estos.

En el caso de gentiana se espera mejorar el rendimiento planta mejorando aspectos de manejo y cosecha, con estas tecnologías se espera disminuir en al menos un 10% el número de flores de calidad no exportable.

Para calla, el objetivo es mejorar los parámetros productivos y lograr bulbos de calibre floral en mejorar número de generaciones, lo cual, aumenta la calidad y precio de venta del bulbo y por lo tanto la rentabilidad de este negocio.

### 2.- Optimización de poscosecha y calidad del producto.

La poscosecha es un elemento clave a la hora de empezar en exportar, especialmente a países tan lejanos como Japón, en donde un vuelo comercial toma al menos 36 horas. Desde el punto de vista de exportación de bulbos este se puede realizar por container, y a Europa por ejemplo toma 25 días desde Chile.

Por esta razón en gentiana se evaluarán los tratamientos realizados en gentiana para mejorar su poscosecha, así como también punto de corte y cadena de frío hasta mercado de destino, esto implica conocer las soluciones específicas de poscosecha, la forma de cosecha, y los tratamientos, junto con el sistema de embalaje y otros aspectos productivos relevantes.

En el caso de calla, quizás uno de los aspectos más importantes es el control de erwinia, erwinia es una bacteria endógena que puede destruir literalmente el tubero de calla por un almacenaje y manejo en condiciones de estrés, especialmente viajes largos. Un aspecto relevante en esta gira es conocer a forma como el principal país exportador de tuberos de calla en el mundo maneja los problemas de poscosecha asociado al manejo y exportación de tuberos de calla y la forma de aplicar estas tecnologías en Chile.

### 3.- Desarrollo de estrategia comercial en función de potenciales clientes y competencia.

Desde el punto de vista comercial se desarrollarán estrategias comerciales con los centros productivos involucrados en el negocio, se contactarán y visitarán potenciales clientes en los mercados de flores que se visiten y se delinearán las principales estrategias comerciales para los productos desarrollados.



Se realizara un análisis de la estrategia comercial, variedades y producción mensual en cada temporada, volumen a exportar mercados de destino y precios potencial según modelos productivo. Toda esta información será obtenida en conversaciones con los principales encargados del desarrollo de mercado de estas especies.

Al mismo tiempo se realizará un análisis de sensibilidad sobre le desarrollo de los cultivos para evaluar el efectos de potenciales competidores sobre el mercado, esto permitirá delinear estrategias comerciales eficientes y dará un mejor soporte al desarrollo de estos cultivos en Chile a largo plazo.

#### 4.- Desarrollo de escalamiento productivo acorde con las necesidades del cultivo y mercado.

El conocimiento de las necesidades del mercado, los volúmenes potenciales a exportar y las nuevas variedades desarrolladas permitirá definir al grupo de productores durante la gira el escalamiento productivo de las especies desarrolladas.

Uno de los aspectos que se quiere evaluar durante la gira es determinar las épocas picks de envío a los principales mercados, especialmente Japón, la disponibilidad de material vegetal de las nuevas variedades y la época de producción que estas variedades potencialmente tendrían en Chile en la diferentes regiones donde se puede cultivar esta especie.

Con esta información recogida durante la gira tecnológica se podrá delinear en forma mucho más específica el potencial de crecimiento en cada área geográfica en donde se desarrollan los cultivos y la estrategia comercial de este, al mismo tiempo y según los análisis comerciales de cultivo será posible establecer el escalamiento productivo del cultivo y definir el monto de las inversiones a realizar.

#### 5.- Aumento de las exportaciones y áreas geográficas de producción.

Quizás uno de los resultados más importantes y que se define como el resultado de los anteriores análisis es el crecimiento físico de las plantaciones de calla y gentiana en Chile, se espera desarrollar el cultivo desde Ovalle hasta Coyhaique por lo cual el área geográfica de influencia será muy importante, al mismo tiempo, se quiere aumentar el nivel de exportaciones de flores de gentiana y bulbos de calla en forma significativa, la meta de los productores es exportar al final del escalamiento productivo al menos 12.000.000 de varas de gentiana y 4.000.000 de tuberos de calla desde cultivo in Vitro hasta tubero T2.

Por esta razón la consolidación de aspectos técnicos y comerciales durante esta gira tecnológico/comercial es de vital importancia para el correcto desarrollo de los cultivos en Chile y principalmente una adecuada comercialización y aumento de las exportaron y rentabilidad asociada al cultivo de nuevas especies ornamentales.



## Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos y/o entregados. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos. Para consultorías es necesario anexar el informe final del consultor.

### 1.- Aumento en la eficiencia de producción.

**Gentiana:** Se aplicaron técnicas de producción y de cosecha aprendidas en Ashiro, lo cual, permitió esta temporada exportar más de 200.000 varas de gentiana.

### 2.- Optimización de poscosecha y calidad del producto.

En gentiana fue uno de los principales aspectos en los cuales fallamos fuertemente ya que se perdió al menos 10% de las varas exportadas debido a problemas de poscosecha, esto debido a los diferentes modelos de comercialización que tiene Chile y Japón. Finalmente esto fue resuelto al final de la temporada gracias a la visita de Takashi Hikage.

### 3.- Desarrollo de estrategia comercial en función de potenciales clientes y competencia.

La principal estrategia basada en las reuniones con los clientes fue evaluar en que productos poseíamos, basado en precios promedios de Auction, una ventana comercial, en base a eso se desarrollaron envíos de muestra hasta consolidar los productos, esto se detallara más abajo.

Desde el punto de vista de clientes se evaluó trabajar con uno (el más grande) de tal forma de no afectar nuestro producto en función de competencias internas. Esto como se destaca en función de número de exportaciones dio excelente resultado.

### 4.- Desarrollo de escalamiento productivo acorde con las necesidades del cultivo y mercado.

En resumen se espera lograr en las principales especies estudiadas.

**Gentiana:** crecer 2 ha. Por año en función de las nuevas variedades, con un techo mínimo de 10 ha. Lo cual produciría al menos 5 millones de tallos de gentiana, 2 millones EU, 2 millones Japón y 1 millón EEUU.

**Calla:** esto va a ir aumentando gradualmente de 150.000 esta temporada 500.00 la siguiente, se espera llegar a 2 millones de tallos por temporada.

**Follaje Nativo:** Se espera pasar a producción comercial lo antes posible especies, como avellano, romerillo, Helecho etc.



## 5.- Aumento de las exportaciones y áreas geográficas de producción.

**Gentiana:** Se plantaron las primeras producciones en Coyhaique y se espera ahora realizar algunas plantaciones en el norte, ya hay envueltas 4 regiones de Chile con este cultivo.

**Calla:** Se espera consolidar este cultivo en Ovalle, ya que es donde posee las mejores condiciones y menores costos de producción, posteriormente se evaluarán otras localidades.

**Otras sp:** se está evaluando constantemente nuevas áreas productivas para cada una de las especies que estamos introduciendo.

### Detalle logros físicos.

#### A) **Aumento de la Exportación de flores de gentiana.**

Esto se traduce principalmente en que los productores que participaron de la gira, aumentarán las áreas de producción y al mismo tiempo desarrollarán nuevas áreas de producción en regiones más extremas, alargando el periodo de producción. Esto físicamente queda traducido en:

- 1) La empresa Floranda ha aumentado de 1-3 ha. De gentiana y se espera una producción de aquí a 3 años de al menos 2 millones de tallos.
- 2) La empresa Botánica Sur en Osorno ya ha plantado 10.000 plantas y espera aumentar su producción esta temporada.
- 3) Se ha extendido la producción de gentiana a la región de Coyhaique y se espera que entre en producción la siguiente temporada.
- 4) Se han introducido por primera vez en Chile gencianas rojas, rosadas y blancas, lo cual, permitirá aumentar el rango de variedades disponibles.

#### B) **Mercados**

Gracias a la visita a Japón se lograron establecer nuevos mercados de exportación para las especies que Chile está actualmente produciendo, se destacan algunos hitos logrados desde la visita.

- 1) Se ha exportado por primera vez gentiana a Japón con excelentes resultados.
- 2) Se han abierto mercados para flores tan importantes como:

**Lilium sp.** Con exportación estimada entre 1-2 millones de flores por temporada, actualmente se exportaron 150.000 y la próxima temporada se planifica exportar 500.000).



**Leucadendron sp.**: Se ha abierto un nuevo mercado para esta especie tan abundante en Chile, se espera dentro de este mes, exportar container marítimos cada 15 días, asociados a nuestras exportaciones aéreas.

**Follaje Nativo:** Novazel ha cerrado un contrato con empresas en Japón por al menos 50000 tallos de follaje nativo semanalmente durante todo el año, actualmente la producción de este follaje a través de la extracción solo alcanza a cubrir la mitad de las ventas realizadas sin tomar en cuenta el abastecimiento a Europa y EEUU. Se espera que a través de la producción bajo cultivo de estas especies se pueda desarrollar un mercado más fuerte a nivel de abastecimiento.

**Schinus Molle:** Se están cerrando tratos comerciales por esta especie nativa en grandes volúmenes, actualmente la producción se basa en extracción de plantas en estado silvestre en el norte, se espera futuro materializar la experiencia del proyecto Follaje en esta sp. Tb.



Schinus en florerias de Tokio

**Peonias:** Basado en la calidad de la producción en Chile a la poca distribución de mercado que esta flor a tenido los contactos comerciales realizados en Japón han permitido la exportación de la menos 20.000 tallos de Peonía a Japón la temporada pasada, con un mercado potencial de medio millón de varas a un precio promedio de entre 0,6 a 0,8 USD retorno productor.

### C) Introducción de nuevas especies en Chile

Durante la visita fue posible visitar en Nueva Zelanda producción de nuevas especies ornamentales como, Hortensia, Gentiana maceta, orquideas, los cual genero gran interés entre los productores para producir estas variedades.

Ya se han introducido a Chile más de 10 nuevas especies y 20 variedades, al mismo tiempo se han realizado plantaciones comerciales de estas especies, se espera que dentro de 3 años Chile empiece a exportar nuevas especies antes mencionas, especialmente, Hortensia, Symphoricarpos, Viburnum, entre otras.



#### **D) Relaciones comerciales con Centros de investigación:**

Durante la gira se visitó el centro de investigaciones Biotecnológico, IWATE Research Center, se establecieron solidas relaciones de trabajo, lo cual, gestó una visita de los directores de este centro de investigación a Chile. Novazel está evaluando en conjunto con ellos realizar proyectos en conjuntos en el área de plantas transgénicas.

PrevPharma: Se establecieron contactos comerciales con centros de investigaciones en el área de especies medicinales, ellos también posterior a nuestra visita estuvieron en Chile, esto permitió, crear protocolos de trabajo y desarrollar proyectos en conjunto para potenciar la flora nativa.

#### **E) Producción de callas tubero y Flor de Corte**

Es muy importante destacar que después de la visita a la producción de tuberos de calla y flores de corte hubo un gran cambio en el modelo de negocio desarrollado en Chile con anterioridad para este negocio, ya que, anteriormente había muchos intermediarios y diferentes productos a vender lo cual hacía muy insustentable el negocio.

Actualmente se está partiendo por desarrollar un mercado de flores de corte sólido, que genere una gran demanda de tuberos, sobre la base de un autoabastecimiento y producción por parte de la empresa productora de flores, los hibridadores entregarán sus variedades a los laboratorios y serán estos según necesidades del productor producirán TC.

En la práctica y concentrándonos en la producción esperada, se espera plantar en Ovalle (Las Mercedes), sobre 60.000 tuberos de calla floral, lo que producirán al menos 100.000 flores de calla, esto se espera que aumente hasta 500.000 tallos en los próximos años.

Sobre la producción de tuberos, esta será realizada en función de necesidades específicas de productores de flores en Chile y empresas importadoras en Holanda y EEUU.



### Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente como por ejemplo: formación de una organización, incorporación de alguna tecnología, desarrollo de un proyecto, firma de un convenio, entre otros posibles.

- A) Desarrollo y potencial firma de convenios con centros de investigación en Japón.
- B) Desarrollo de nuevos clientes en Japón e introducción de especies nativas con gran potencial.
- C) Introducción de nuevas áreas de negocios como producción de plantas en maceta de gentiana y exportación de plantas en maceta de sp. Nativas protegidas.
- D) Desarrollo de contactos comerciales con productores de Orquídeas interesados en desarrollar producciones en Chile.

### Aplicabilidad

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

Como queda establecido anteriormente, la aplicabilidad de la gira realizada a Japón es en efecto algo actual, los resultados de la gira han tenido y tendrán resultados palpables a corto y largo plazo, la aplicatividad de estos se puede resumir en:

- A) Desarrollo de un nuevo mercado para flores de corte, para especies nativas que implican el desarrollo, producción, mejoramiento y protección de nuestras especies.
- B) Evaluación del potencial ornamental no solo a nivel de flor de corte, sino también, maceta y uso medicinal.
- C) Desarrollo de flores de corte que determinen el perfil de producción en Chile, así como lo es la rosa y el clave en Ecuador, en Chile debiera ser, El Liliun y la Calla, hablando de este mercado.
- D) Desarrollar una estrategia global para el mejoramiento de especies nativas que logre en un menor periodo la producción comercial de estas especies. De tal forma de lograr un posicionamiento en el mercado.



### Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

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

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

#### Aspectos por abordar.

- A) Desarrollo de modelos de negocios para especies de grandes volúmenes como Liliium. Que permitan la sustentabilidad a largo plazo.
- B) Desarrollo de especies nativas con potencial comercial probado.
- C) Desarrollar nuevos mercados para las flores de corte, como Japón, Australia, China.

## 4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

### Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad	Iniciativa
1	23/07/2005	<b>Visita Aeropuerto:</b> Se visitaron las instalaciones de importadores y sector de revisión fitosanitario. Se entendió en la practica el proceso de revisión fitosanitario y los altos niveles de exigencias que ellos tienen.	
2	24/07/2005	<b>Visita a Auction de Tokio :</b> Importante herramienta que permiti, establecer el manejo de volúmenes y precios en su mercado. Al mismo tiempo de presentación del producto que es muy importante.	
3	24/07/2005	<b>Reunión con importadores:</b> Permitted en tiempo real mostrar los productos que estábamos desarrollando y evaluar en conjunto con ellos el potencial de cada uno de estos en su mercado.	
4	25/07/2005	<b>Visita a Ashiro</b>	
5	26/07/2005	<b>Reunión con hibridadores, Visita a centros de producción:</b> se logro conocer el real potencial de las especies de gentiana para Chile, además de conocer y trabajar en la cosecha de gentiana, también se visitaron plantaciones jóvenes y se compara con la realizada en Chile.	
6	27/07/2005	<b>Visita a Packing y áreas de poscosecha:</b> Se vio los criterios de poscosecha, packing y logística de mercado que ellos tiene.	



7	28/07/2005	<b>Visita a Centro de Investigación Iwate Research Center:</b> El principal objetivo fue evaluar posibilidades de cooperación entre Chile y Japon.	
8	29/07/2005- 30/07/2005	<b>Viaje Tokio-Auckland</b>	
9	31/07/2005	<b>Día Domingo Libre</b>	
10	01/08/2005	<b>Visita a Flowerzone:</b> Como trabaja un trader en NZ, packing, modelo de ventas y organización.	
11	01/08/2005	<b>Visita a mercado de flores en Auckland:</b> realizar comparaciones con auction de Japón., quizás una interesante propuesta a aplicar en Chile debido al tamaño que esta posee.	
12	02/08/2005	<b>Visita a empresa engordadora de bulbos ADS:</b> Actividad tendiente a entender y modificar el modelo de negocios de calla en Chile.	
13	02/08/2005	<b>Visita a empresa productora de Orquideas:</b> Un negocio completamente nuevo para Chile con tremendo potencial.	
14	02/08/2005	<b>Visita a empresa Productora de Hortensias:</b> Al menos 2 productores ya tienen plantaciones de hortensia en Chile, la visita permitió ver el manejo agronómico, plantación y cosecha.	
15	02/08/2005	<b>Visita a empresa Productora plantas madres:</b> Principalmente con el objetivo de conocer las plantas adultas las especies que se están introduciendo en Chile.	
16	03/08/2005	<b>Visita a empresa productora de flores Tahere Callas:</b> Un modelo perfecto de producción de flores de corte, excelente manejo de los bulbos, sistemas de packing y fumigación.	
17	03/08/2005	<b>Viaje NZ-Chile</b>	



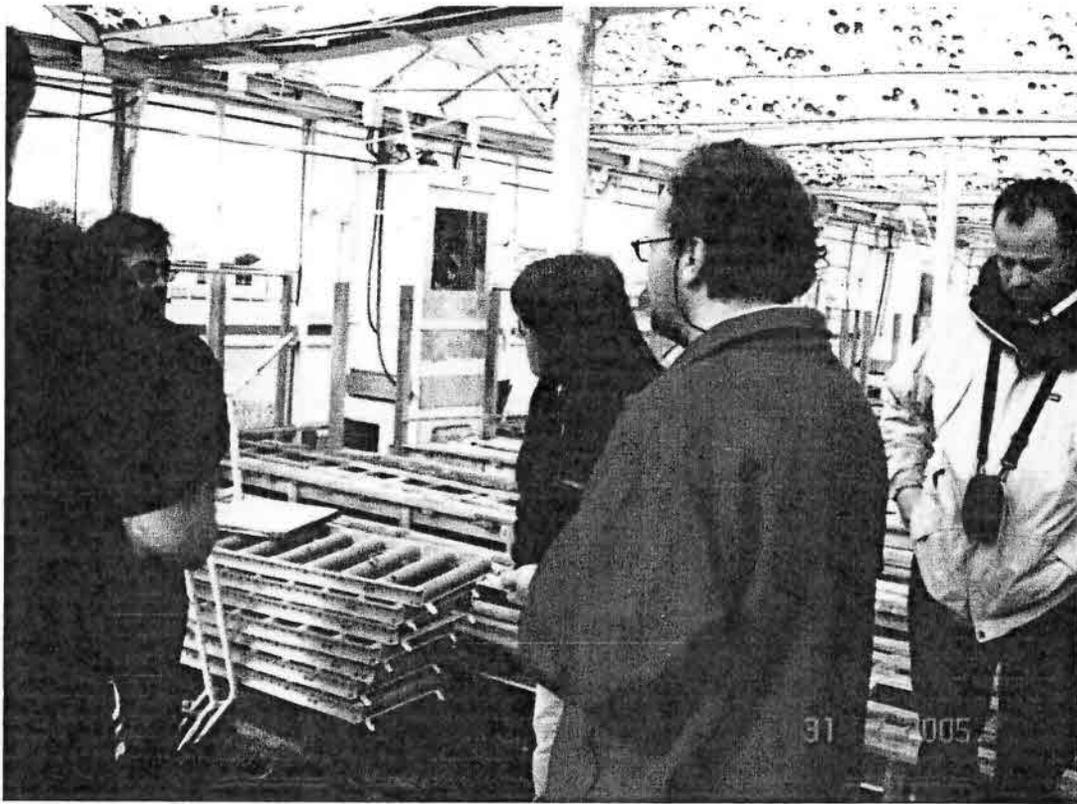
**DETALLE FOTOGRAFICO DE LAS ACTIVIDADES**



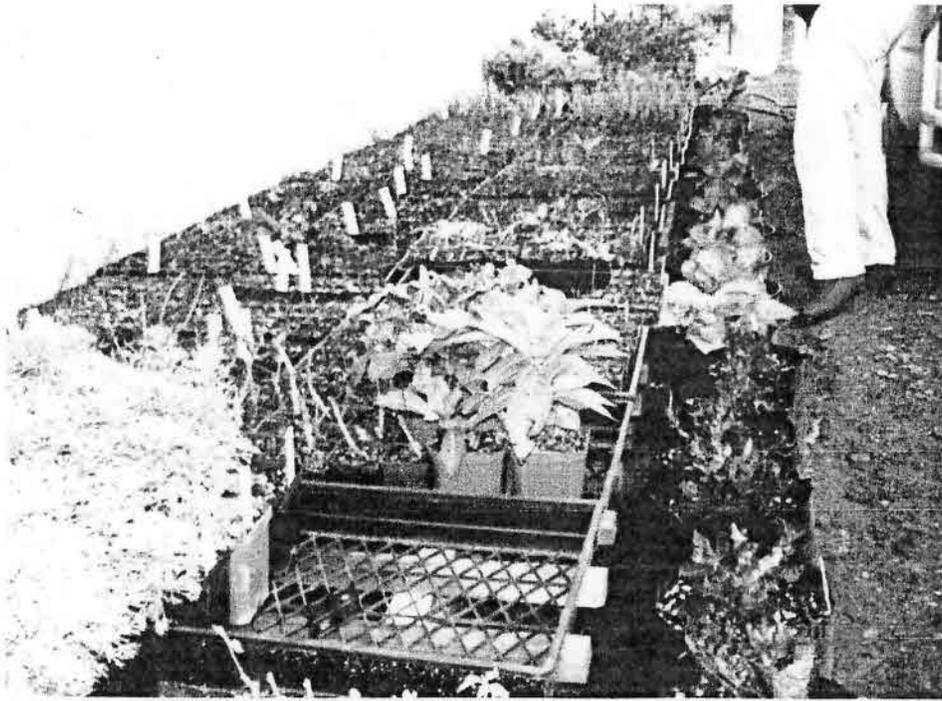
**Llegada Ashiro**



**Visita Auction Ackland**



Visita ADS Green Harvest



Visita Vivero producción Especies Kolster



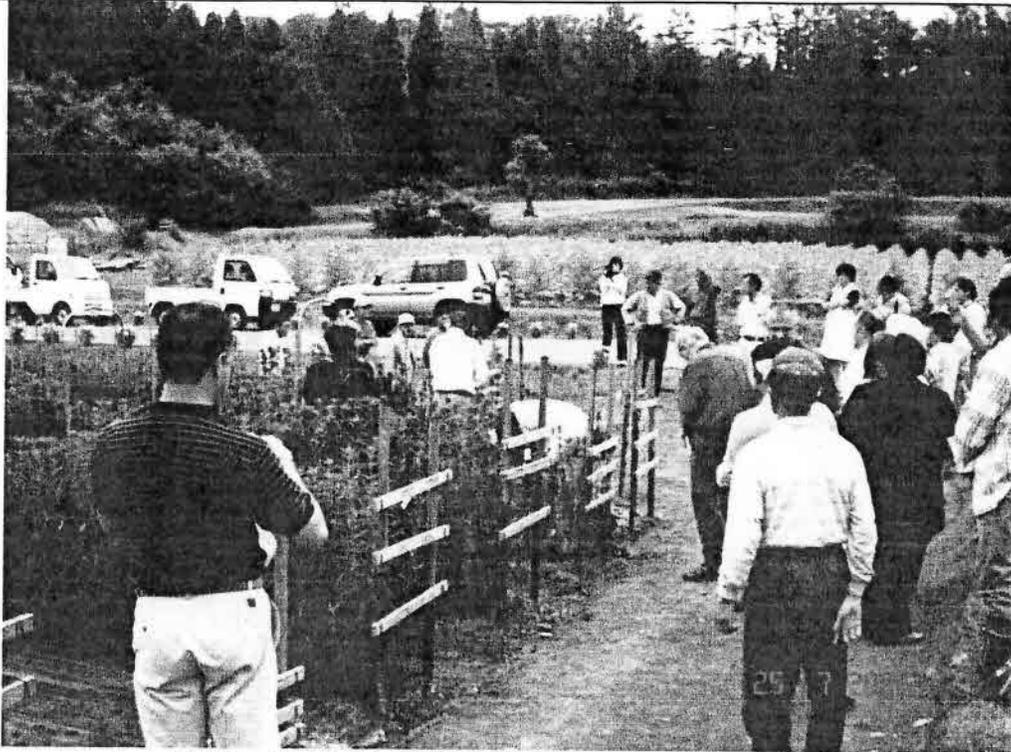
Visita Producción de Hortensias



Gentianas en el Auction de Tokio



Subasta Tokio en Accion



Visita a Centros de producción y programa Mejoramiento



Visita a packing y centros de distribución



**Visita Centro producción Macetas Gentiana**



**Cosecha y Producción de gentiana**



**Control fitosanitarios flores en Tokio**



**Reunion con importadores y presentacion de especies Chilenas**



Auction in Auckland



Visita a Flowerzone (exportcion Orquideas)



**Detallar las actividades realizadas en cada una de las Iniciativas**, señalar y discutir las diferencias con la propuesta original, y rescatar lo más importante de cada una de ellas. Por ejemplo, en el caso de Giras discutir las actividades de cada visita; Becas, analizar las exposiciones más interesantes; Consultores, detallar el itinerario y comentarios del consultor; Eventos, resumir y analizar cada una de las exposiciones; y Documentos, analizar brevemente los contenidos de cada sección.

### GIRAS

Solo no se hicieron dos actividades de las programadas que fueron:

Visita a Mercado de flores en Sydney.

Visita centro de investigaciones Crop and Food.

Las demás actividades se realizaron según programa, solo se agrego la visita al centro de investigación Iwate research Center en Japón.

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

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Ashiro Council	Takashi Hikage	Director	08055507286.	Ashiro Council	takashih@rnac.n e.jp
Iwate R.Center	Masahiro Nishihara	Chief Research	0197682911	Iwate ke 0240003	mnishiha@ibrc.o r.jp
Allied	Akiko Miyazawa	Business dpto.	0476351441	Narita Chiba 2860118	Akiko.miyazawa @allied- flower.co.jp
Florimex	Aoki	Director	(81)478-73-8803		florimex@mwa.bi globe.ne.jp
Ota Market	Kunio Matsumoto	Director	0479770216	Sanbugun28 61606	tkiuchi@gw.otak aki.co.jp
Flowerzone	Lyall Fieldes	Manager	6492758883		lyall@flowerzone .co.nz
Prevpharma	Mitsuo Yamaki	Business Developme nt	81445887923	Kawasaki 2120054	yamaki@prevph arma.com



## 5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

**GIRAS, BECAS:** Ficha de Participantes

**CONSULTORES:** Ficha de(l) Consultor(es)

**EVENTOS:** Ficha de Expositores y Organizadores

**DOCUMENTOS:** Ficha de Autores y Editores

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



### Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

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



## 6. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

### Evaluación de la actividad para cada INICIATIVA

En esta sección se debe evaluar la actividad en cuanto a los siguientes ítems:

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

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

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

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



### Aspectos relacionados con la postulación al programa de Captura y Difusión

a) Información recibida por parte de FIA para realizar la postulación

amplia y detallada       aceptable       deficiente

Justificar: Normalmente estable durante varios años y disponible en Internet.

b) Sistema de postulación al Programa de Formación o Promoción (según corresponda)

adecuado       aceptable       deficiente

Justificar: Normalmente estable durante varios años y disponible en Internet.

c) Apoyo de FIA en la realización de los trámites de viaje internacionales (pasajes, seguros, otros) (sólo cuando corresponda)

bueno       regular       malo

Justificar: Buenas conexiones con Agencias de Turismo.

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

Evaluar posibilidad de presentar proyectos durante Enero-Marzo.

### 7. Conclusiones Finales de la Propuesta Completa

En el caso de Giras Tecnológicas, en lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Se solicitaron las conclusiones individuales.