



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA

# PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INNOVACIÓN

## INSTRUCTIVO ELABORACIÓN INFORME TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN

# Becas de Formación

AÑO 2005

## **INSTRUCTIVO PARA LA PREPARACION DEL INFORME TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN**

### **1. OBJETIVO**

El objetivo de este informe es el de describir, analizar y evaluar la forma en que se desarrollo la propuesta, tanto desde el punto de vista técnico, como de su gestión administrativa y de las actividades de difusión realizadas. Específicamente, en este informe se deberán describir las visitas y tecnologías conocidas durante la Actividad de Formación, y junto con eso también se deberá contemplar un análisis y reflexión respecto a los conocimientos adquiridos en la actividad y su aplicabilidad concreta en el país o en lugar de origen del participante, incluyendo los desafíos o limitantes que se presentan para su incorporación.

Adjunto al informe se deberá entregar una copia de todo el material o documentación recopilado durante la Actividad de Formación, incluyendo copia del material audiovisual.

El informe deberá adicionalmente describir las actividades de difusión realizadas, de acuerdo con el programa de difusión comprometido en su propuesta, adjuntando el material y documentación utilizada y entregada a los asistentes en dichas actividades.

### **2. PLAZOS Y ENTREGA DE INFORMES**

Luego de terminada la actividad de Formación y del regreso del participante, éste y/o la Entidad Patrocinante tienen un plazo máximo de 2 meses para realizar las actividades de difusión comprometidas en la propuesta. Después de realizada la última actividad de difusión comprometida, disponen de un plazo máximo de 15 días para la entrega a FIA del Informe Técnico y de Difusión.

Estos plazos están especificados en el contrato de ejecución respectivo y en la eventualidad de que exista un imprevisto que no le permita al participante y/o Entidad Patrocinante cumplir con dichos plazos, éstos deberán justificar y solicitar por escrito a la Dirección Ejecutiva de FIA la posibilidad de prorrogar los plazos estipulados, los cuales se autorizarán en la medida que existan una razón clara y justificada.

En la eventualidad de que los compromisos antes señalados no se cumplan, se procederá a ejecutar la garantía respectiva y el participante quedará imposibilitado de participar en nuevas iniciativas apoyadas por los diferentes Programas e instrumentos de financiamiento de FIA.

### 3. PROCEDIMIENTO

Los informes deben ser presentados, preferentemente en disquet o disco compacto y obligatoriamente en papel (tres copias) de acuerdo a los formatos establecidos por FIA, en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado con el participante y/o Entidad Patrocinante. Los formatos de dichos informes (impresos y en disquet) son entregados por FIA al postulante o participante de la propuesta a través de este instructivo.

Los informes deberán ser dirigidos a las oficinas de FIA ubicadas en Avenida Loreley 1582, La Reina, Santiago, y podrán entregarse personalmente en dichas oficinas en horario hábil o enviarse por correo a domicilio en forma oportuna para que llegue en el plazo establecido.

El FIA revisará los informes y dentro de los 45 días hábiles siguientes a la fecha de recepción (plazo máximo) enviará una carta al responsable de la propuesta o participante, informando su aceptación o no aprobación. En caso de no aprobarse el informe FIA comunicará en detalle las razones de dicha decisión. El responsable deberá corregir los reparos u observaciones que motivaron el rechazo, dentro del plazo determinado por el FIA.

||

### 4. CONTENIDO Y FORMATO

La información presentada en el informe de avance técnico y de difusión debe ser presentada en un lenguaje claro y estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero, siendo totalmente consistente con ella.

El informe debe incluir o adjuntar los cuadros, gráficos, fotografías y diapositivas, publicaciones, material de difusión, material audiovisual y otros materiales que apoyen o complementen la información y análisis presentados en el texto central.

El informe de avance técnico y de difusión debe incluir a lo menos información sobre todos y cada uno de los puntos mencionados a continuación, y siguiendo en lo posible el orden indicado.

Es importante contar con toda la información que se solicita, como por ejemplo, los antecedentes de los participantes en las actividades, información relevante para FIA. El envío de la información incompleta puede ser motivo de no aprobación de este informe.

## CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN

<b>Fecha de entrega del Informe</b>
30 de Junio de 2005
<b>Nombre del coordinador de la ejecución</b>
Carlos Alberto Guzmán Ugalde
<b>Firma del Coordinador de la Ejecución</b>

<b>1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA</b>
<b>Nombre de la propuesta</b>
Entrenamiento en cosecha, proceso y comercialización de Peonias en Holanda.
<b>Código</b>
FP-V-2005-1-A-015
<b>Postulante o Postulantes</b>
Carlos Alberto Guzmán Ugalde
<b>Entidad Patrocinante o Responsable</b>
No hay patrocinante
<b>Lugar de Formación (País, Región, Ciudad, Localidad)</b>
Holanda, ciudad Lelystad
<b>Tipo o Modalidad de Formación (curso, pasantía, otros)</b>
Entrenamiento
<b>Fecha de realización (Inicio y término)</b>
31 de Mayo al 17 de Junio de 2005



## 2. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

### Justificación y objetivos planteados inicialmente en la propuesta

Con el objetivo de optimizar el uso y rendimiento de la mano de obra en cosecha de Peonias, mecanizar procesos de packing y comenzar a abrir el mercado Europeo para peonias Chilenas se solicitó este entrenamiento en Holanda.

### Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Los objetivos fueron cumplidos a cabalidad, toda vez que se desarrolló el programa completo según el plan original que fue el siguiente:

Participación en cosecha ,packing ,manejo en cámara de frío y despacho de Peonias.

Participación en Comercialización de Peonias.

Revisar maquinaria para automatización de procesos de packing.

Conocer nuevas variedades de Peonias en el mercado.

Establecer contactos comerciales para colocar flores y comprar rizomas.

En la fecha de arribo del suscrito a Holanda la cosecha de Peonias de dicho país estaba comenzado, con lo cual me pude incorporar rápidamente a las faenas de cosecha, packing y despachos. A pesar de las restricciones legales que prohíben trabajar a los extranjeros, se me autorizó a participar activamente en las labores toda vez que era una persona más sin costo para el propietario. (FOTO)



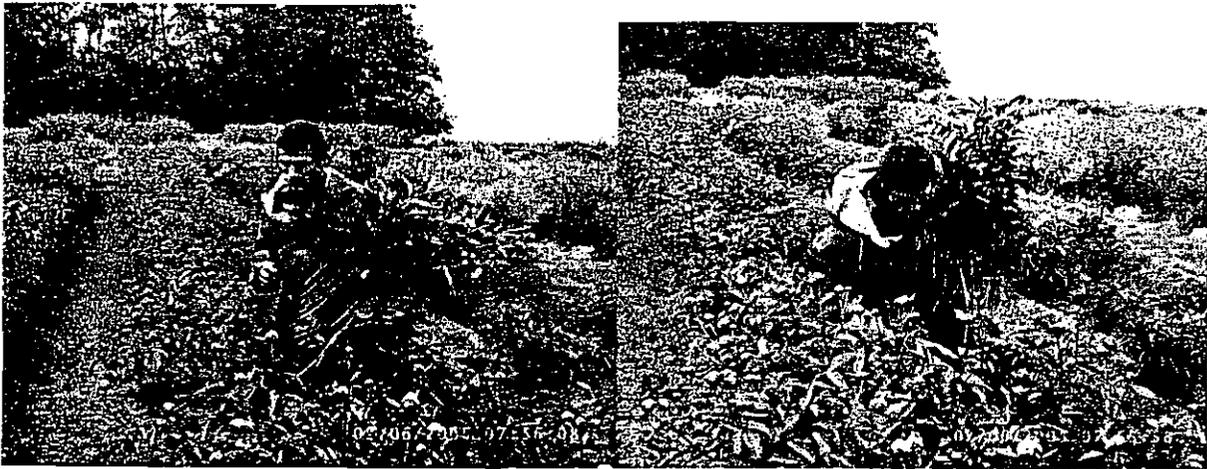
El cultivo se maneja en forma tradicional a campo abierto (FOTO)





con densidades altas de 10.000 a 12.000 o mas plantas por hectárea, sin riego, las labores culturales son todas mecanizadas debido al alto costo de mano de obra.

Para la cosecha las flores se cortan con cuchillo lo cual otorga mas rapidez que con tijera y un corte mas limpio sin dañar los tejidos del tallo.(FOTO)



El rendimiento es de 300 flores por hora por persona en condiciones normales y con una persona con cierta experiencia. No hay mayor riesgo de cortes en las manos al conocer la técnica de uso del cuchillo, pero siempre es preferible proteger con vendas los dedos pulgar e indice. Traje cuchillos de muestra.

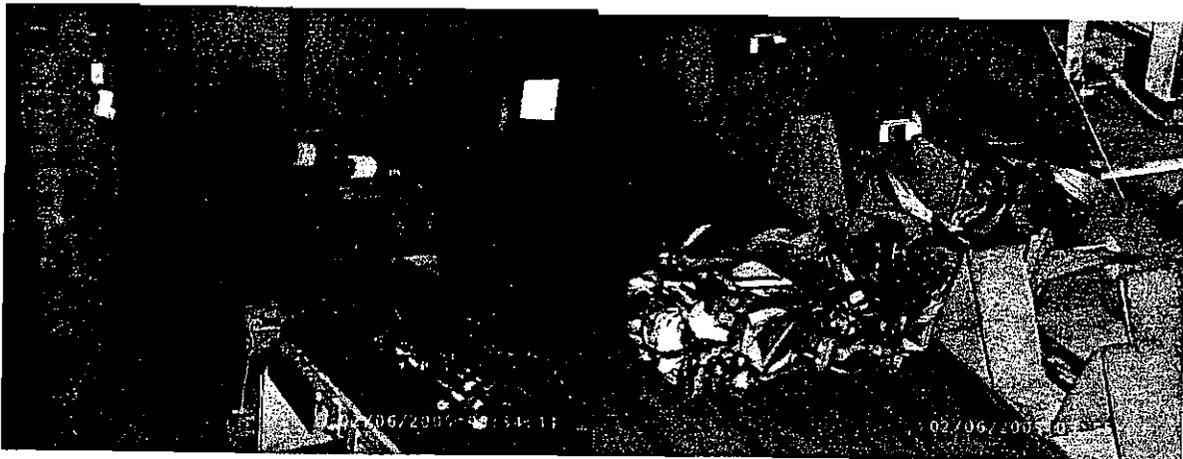
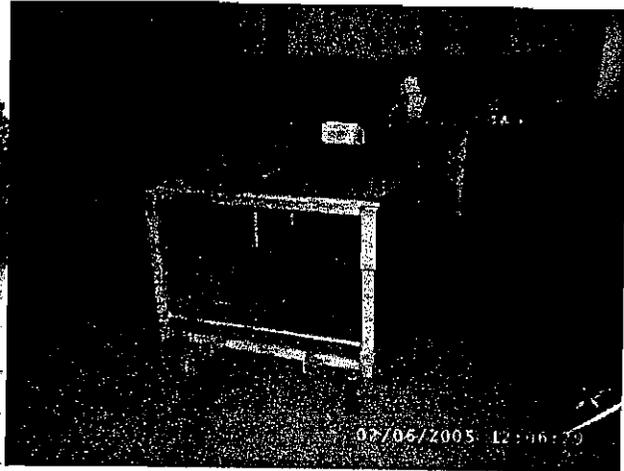
El transporte de las flores desde el cultivo al packing es realizado sobre un pallet montado en los brazos hidráulicos de un tractor pequeño.(FOTO)

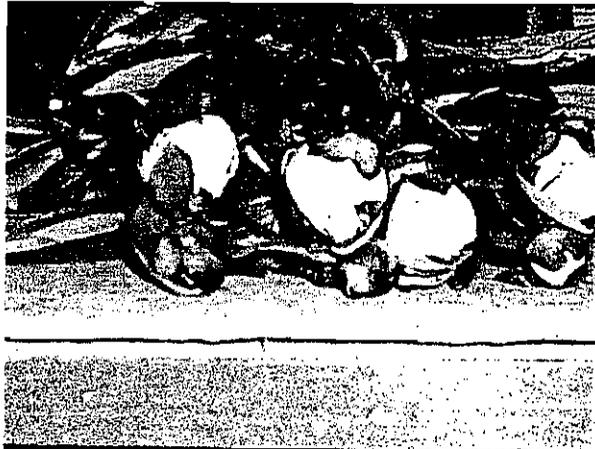


Esta etapa cada cual la hace con los medios que disponga y no necesariamente debe ser un tractor.



El proceso de packing se realiza en combinación manual y mecanizada. Iniciándose con la descarga de las flores desde el pallet y su ubicación sobre mesones de acero inoxidable y móviles (con pequeñas ruedas). (FOTO)

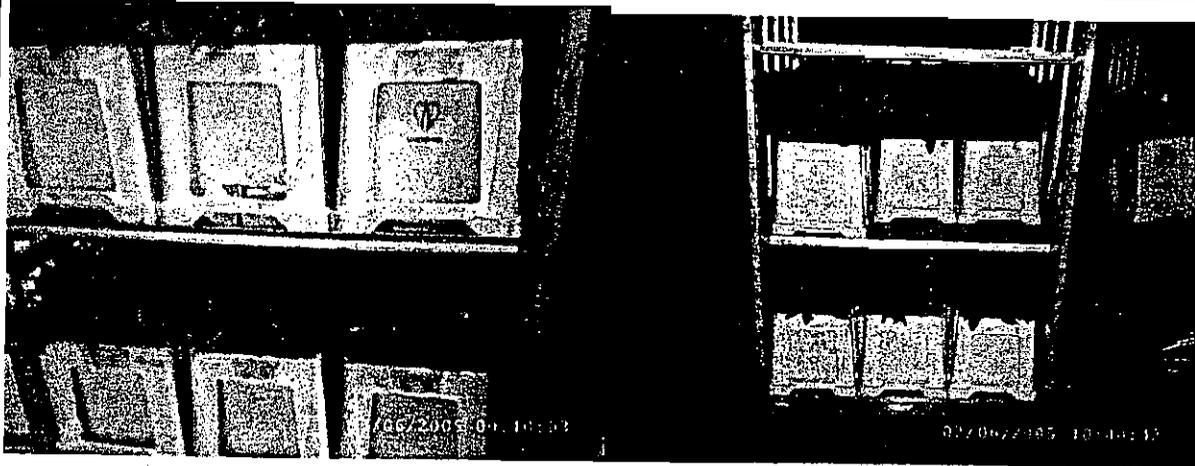




No hay selección de flores por tamaño de botón ni por estado de madurez, ni por color ni por largo de vara. Solo se juntan cinco flores en un ramo se empareja la altura de los botones y se coloca en la cinta de la máquina que ata los ramos, los corta a un largo determinado que en este caso fueron 65 cms para la variedad Sarah Bernard y 50 cms. para Pescher (blanca, aromática) y los cuenta. Al final de la cinta transportadora de la máquina se reciben y colocan en baldes plásticos (buckets) (FOTO) con poco agua y adicionando Chrisal (desinfectante del agua que evita descomposición de la misma y mejora la capilaridad)



especialmente diseñados para las flores en cantidades de 12 ramos de cinco flores cada uno por balde (60 flores) Estos baldes se colocan a su vez sobre un carro (trolley) de aluminio y especialmente diseñado para las flores (FOTO)



en tres pisos y a razón de 9 baldes por piso con un total de 27 baldes por carro llevando 1.620 flores de esta especie.

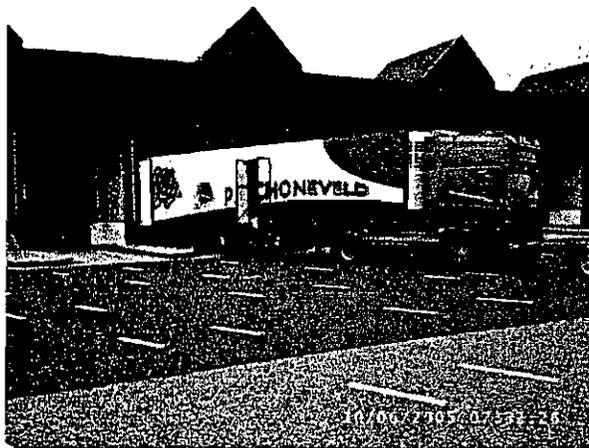
Toda la logística del negocio de las flores en Holanda esta diseñada y preparada para que funcione un sistema lo mas simple y rapido posible resguardando en todo momento la calidad del producto. (Se explicara mas adelante)

Una vez lleno el carro se lleva a la camara de frio con temperatura de 2 a 3 grados Celsius. (FOTO)

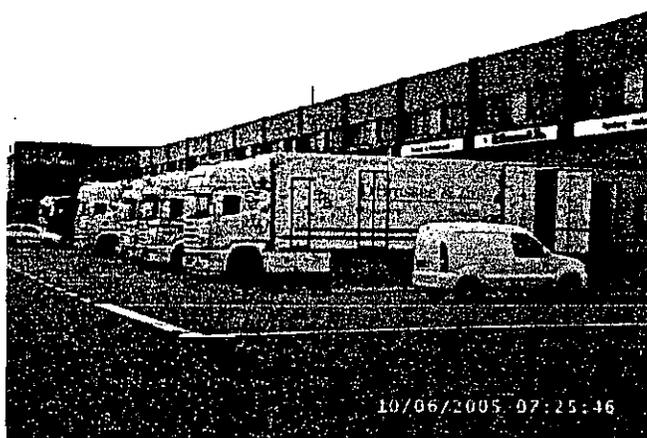


Una vez terminada la faena del dia se hace un resumen que equivale a un packing list y se avisa a la subasta para que envíe el camion en la noche.

A partir de las 9 pm y hasta las 3 o 4 am un camion refrigerado, con plataforma autocargante pasa a buscar los carros (FOTO)



,los embarca el mismo chofer y los lleva al recinto de subasta donde deben estar ingresados y registrados a mas tardar a las 5 am. A las 6 am comienza la subasta y las flores se venden y se destinan a los diferentes mercados de Europa y el mundo. (FOTO)



En materia comercial se pudo establecer contacto con un trader recomendado y de muy buen prestigio, interesado en recibir y vender Peonias Chilenas en contraestacion. El Sr Jan Strijker, con mas de 20 años de prestigio en la subasta de Flora Holland (segunda en importancia despues de Aalsmeer) su labor consiste en recibir las flores desde el extranjero en su propio packing ubicado en el mismo recinto de la subasta ,hacer los tramites de importación, sacar las flores de cajas ,seleccionar las apropiadas,hidratar,colocar en baldes y presentar a la venta en subasta. Previo a ello se preparan los clientes con un anuncio que habra peonias Chilenas en los próximos dias.

Para que este sistema funcione es imprescindible llegar con la calidad de flores requerida por el mercado y presentar a la subasta solo lo que cumpla este requisito.

Los problemas que hemos tenido hasta el momento con las flores Chilenas vendidas a bajos precios en Holanda en la temporada 2004 son básicamente por mala presentación con lo cual



nos hemos ganado un prestigio de proveer de flores de segunda calidad. esto habra que mejorarlo a partir de este año, cumpliendo con una estrategia bien diseñada, negociando con un recibidor en Holanda enviando flores de la calidad habitual de exportación y cumpliendo puntualmente con los envios.

En terminos de comercializacion se pudo apreciar que hay un buen mercado e interes por las peonias Chilenas en contraestacion. Holanda produce en su temporada aprox 30 millones de varas de peonias las que se tranzan en su mayoria en subasta o bien en direct handling pero avalado por la subasta. Esta cifras indican que si hay espacio suficiente para la producción Chilena de los próximos 5 años con estimada en 2 a 3 millones de varas destinadas a dicho mercado.

Se realizaron dos visitas a la subasta de Flora Holland en Rijnsburg, la primera con el Sr Bierma mi anfitrión para conocer como se vendian sus flores en cuya cosecha y proceso pude participar directamente y las segunda con el Sr Jan Strijker importador Holandes con quien pude asistir a las subasta desde la tribuna de compradores y participar de todo el proceso de un remate completo. De 6 am a 11am.

La primera visita a Flora Holland incluyo una reunion del Depto técnico y de control de calidad con 7 productores que estaban entregando flores de Peonias en ese momento y que tenian interes por mejorar algunos aspectos de la calidad de su producto. Se revisaron todas las flores de cada uno de los interesados constatando diferencias en calidad y sobre todo en punto de corte que muchas veces fue en extremo apretado con los consiguientes problemas posteriores de flores que no abren, botrytis, mezclas varietales y otros. Se les explico en detalle a los productores cual debía ser la calidad que el mercado requería. Posteriormente se visito el laboratorio de pruebas donde se chequean con contramuestras todas las partidas de Peonias (FOTO)





que se subastan día a día y con ello se puede demostrar gráficamente cuando hay problemas técnicos con las flores. Se pone cada muestra en dos floreros uno con agua y otro con agua y chrysal (desinfectante y mejorador de la traslocación del agua) en un recinto con alta luminosidad y temperatura adecuada, las flores deben abrir y mostrarse en dos a tres días. Aquellas que tienen problemas generan un aviso rápido al productor para que rectifique y mejore su producto. Esta gestión no tiene costo y es un servicio al productor y al comprador para transparentar y superar los problemas que también tienen.

Las actuales variedades plantadas en Chile tienen su mercado abierto en Europa y no necesitan debutar en las ventas. Siempre habrá que considerar incorporar nuevas variedades de colores amarillos o naranjos a objeto tener producciones más exclusivas lo cual es un buen argumento de venta.

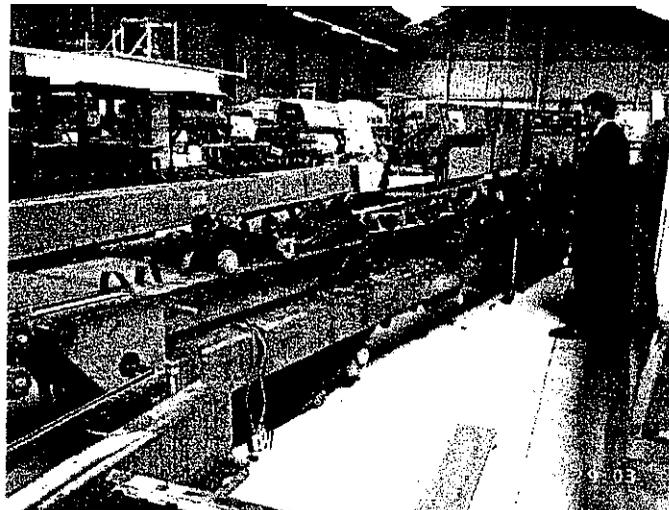
La estrategia de ventas deberá considerar mejorar la imagen y el prestigio de calidad de las peonías (y otras flores) Chilenas, actuando a través de un importador y presentador en la subasta, quien recibe, clasifica, hidrata y prepara para entrar en subasta, dicha empresa o persona deberá tener una buena reputación en la subasta y hacer los anuncios previos promoviendo las flores Chilenas en contraestación. La puntualidad en el envío de las flores como así también cumplir con las cantidades comprometidas es parte fundamental del éxito de los precios de venta. Envíos programados y no cumplidos causan un problema grande en la cadena comercial de las flores ya que muchas veces se cierran negocios en forma anticipada. Por lo tanto será preferible exceder las cantidades comprometidas que faltar a ellas.

Los pagos son a 7 días desde producida la venta y las comisiones y gastos de subasta del orden del 10% a esto se agregan los gastos de fletes desde Chile. Los niveles de precios que son dable alcanzar pueden fluctuar entre 0,6 y 1,0 euros por vara vendida con un 30% de dicho valor en costos totales. Estas son cifras gruesas que flucturan en función de calidad de flor variedad y época del año.

Las expectativas de precios son menores que en el mercado Usa pero tiene la ventaja de contar con mercado alternativo lo cual descongestiona y mantiene los precios y que paga prácticamente al contado. Lo cual no ocurre en Usa cuyo pago demora 45 a 60 días lo cual

incide muchas veces en un alto riesgo para el productor cuando se generan quiebras de las empresas comercializadoras.

En cuanto a maquinaria se visito en compañía del Sr Bierma la empresa Bercomex (FOTOS)



en Hoom a 20 minutos del aeropuerto de Amsterdam, a objeto conocer de un fabricante de maquinarias que permiten automatizar y acelerar los procesos de packing. Bercomex se dedica a la fabricación hace 40 años de maquinaria especializada para el proceso de flores y hortalizas, cuenta con prestigio internacional ,maquinaria y representantes en casi cien países .

El interes principal fue por la maquina atadora de ramos que permite agilizar el proceso de las flores sin bajar la calidad imprimiéndole un ritmo de trabajo al personal del packing en funcion de la velocidad de la maquina. La capacidad de esta maquina en condiciones normales es de 5.000 flores por hora con lo cual se pueden lograr procesar grandes cantidades de flores en poco tiempo lo cual repercute en una buena calidad del producto, y en el cumplimiento de los embarques comprometidos y permitira en el futuro proximo poder exportar la gran cantidad de



flores de corte que se prevee producir en la zona Sur de Chile.

El costo de una maquina reacondicionada en fabrica es de 13.000 euros mas flete e importación. El valor nuevo es de 25.000 euros FOB Holanda. Quedaron establecidos los contactos para quienes tengan interes o necesiten de mayor información.

En cuanto a nuevas variedades de Peonias se visito el cultivo del Sr Jaap Looder en los alrededores de Amsterdam, para apreciar la floracion de la nueva variedad Sarah Bernard roja, (FOTO)



la variedad Duchese de Nemours de color blanca y muy apreciada en Europa, la variedad Red Charm (roja) que esta muy de moda, la variedad Flame que tien buen mercado y otro sin fin de variedades dentro de un jardín varietal cuyo objetivo es producción de flor cortada y venta de rizomas. Dentro de las variedades amarillas Gold Mine tiene precios muy altos que bordean los 2 euros por vara, pero a la vez el rizoma tambien cuesta aprox 30 euros, lo cual la hace poco



comercial.

Un segunda visita al productor Sr Ben de Vlieger, nos permitió conocer un manejo distinto al habitual en Holanda, realizado con mas precision y apuntando solo a productos de calidad Premium . El Sr de Vlieger es productor de bulbos de flores y Peonias, con un mix de variedades muy normales un proceso cuidadoso y exigente selección obtiene una muy buen calidad de flor y alcanza precios en aprox un 20 a 30% superiores a la media de la subasta.

Este productor se asemeja mas a lo que hacemos en Chile toda vez que dedica mas tiempo y mano de obra en el proceso y selección de las flores en el packing con ello su presentación a la subasta es optima y sus precios superiores lo que demuestra en gran medida que esa debería ser parte de nuestra estrategia para vender flores Chilenas por dicha vía comercial.

El anfitrión Sr Johan Bierma, tiene dentro de su mix varietal la variedad Pecher, blanca, temprana, aromática, productiva y de tamaño pequeño (viaja bien) Esta puede ser una buena alternativa para incorporar mas blanco a nuestra oferta Nacional de flores. (FOTOS)





Respecto de contactos comerciales y estrategia para abordar con éxito el mercado Europeo.

Se puede afirmar que los problemas de precios que han tenido hasta el momento las Peonias Chilenas se deben en gran medida a la deficiente presentación en la subasta.

Es perfectamente factible lograr precios de 0.6 a 1,0 por nuestras Peonias de variedades normales en contraestacion con un gasto total del orden del 30% del valor de venta. La estrategia pasa por tener un receptor serio en Holanda que tenga buen prestigio por calidad en la subasta y que promueva y reciba las flores las hidrate, coloque en buckets, venda y retorne los dineros. Para dichos efectos se contactó al Sr Jan Strijker quien a travez de la Empresa Chilena Novazel está interesado en intermediar Peonias Chilenas y que cumple en mi opinión con los requisitos de prestigio y seriedad necesarios y convenientes para nosotros.

#### Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

La experiencia e información recojida en este entrenamiento en Holanda permitirá conocer la forma de optimizar nuestros procesos de flores por la via de incorporar próximamente la mecanización a nuestros procesos de packing.

En cuanto al mercado Europeo se conoció en detalle cuales han sido nuestras falencias hasta el momento, como deben superarse y cual es la forma de acceder a precios normales con nuestra flores.

Respecto de nuevas variedades quedo claro cuales son las variedades mas conocidas y aceptadas en Europa y los altos precios que pagan por las variedades modernas.

#### Resultados alcanzados

Describir si se lograron adquirir los conocimientos, experiencias, alianzas u otros resultados que se esperaban alcanzar a través de la participación en la actividad de formación y del desarrollo de las actividades de difusión. Si hay resultados que no se alcanzaron total o parcialmente, indicar las razones que a juicio del participante explican dicha situación.

Los objetivos de la presente misión fueron plenamente cumplidos e incluso se logró obtener algunos conocimientos adicionales.

Los contactos quedaron hechos a nivel comercial ya sea para importar maquinaria de automatización de packings, venta de flores e importación de rizomas.

#### 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.

Como resultado adicional se logró afianzar el intercambio con los anfitriones y productores Sr Johan Bierma y familia quienes actuarán a futuro como exportadores de rizomas a Chile



ofreciendo un producto de buena relación precio-calidad. Coordinando con ellos una próxima visita a nuestro país en Diciembre del presente año a objeto participar en su cosecha de Peonías en el sector de Puerto Varas y visitar el proceso y cosecha en Botánica Sur. Su interés es conocer más de nuestras condiciones de cultivo, manejo, rendimientos y despachos a larga distancia. Con ello se genera un intercambio ágil y muy útil para los productores Nacionales.

#### Aplicabilidad

Explicar la situación actual del rubro y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas en el país (región) visitado o donde se ha desarrollado la actividad 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). Para ello se debe tener presente la realidad en la cual se desenvuelven los participantes.

La aplicabilidad de los procesos de automatización pasa por la inversión en maquinaria y su importación. Es poco probable que se llegue a desarrollar dicha tecnología en Chile aún por razones de volumen de producción y mercado.

Los productores Chilenos cuando sea oportuno y necesario harán el esfuerzo por incorporar estas tecnologías. Dichos plazos van en relación directa con nuestros volúmenes de producción los cuales se prevé crecerán rápidamente dentro de los próximos tres años.



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

Señalar aquellas iniciativas que surgen como días 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 aun quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática

Uno de los aspectos importantes detectados fue el laboratorio de control de calidad de la subasta, donde se testean todas las flores vendidas con énfasis en la flor de la temporada. Esto permite detectar los problemas de calidad a nivel del productor y rectificar aún durante la misma temporada. Esto redundaría en asegurar la calidad de las flores a los compradores y evitar discusiones sobre supuestos no demostrables. Todo queda registrado y demostrado en cuestión de 5 días. Este es un punto importante que se puede incorporar a nuestra floricultura Nacional y que actualmente se hace parcialmente a nivel individual pero en condiciones muy diversas.

Una nueva actividad de interés se puede generar si se puede conseguir realizar un entrenamiento en el Depto de control de calidad de las subastas, esto puede significar incorporar un criterio uniforme para nuestra calidad exportable de flores a través de una o dos personas que tengan interés en aprender más sobre clasificación y calidad de todo tipo de flores de corte, follajes y otros.

### 3. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

#### Programa de actividades

Fecha	Actividad	Objetivo	Lugar
1/06/05	Llegada y reconocimiento	Conocer el lugar e interiorizarse de la forma de trabajo.	Lelystad
2/06	Cosecha de Peonias	Aprender del sistema de cosecha Holandes.	Lelystad
3/06	Cosecha y fotografía	Aprender del sistema de cosecha Holandes y grabar imágenes para mostrar en Chile.	Lelystad



4/06 al 15/06	Packing de Flores Despacho de Flores a subasta Comercialización en subasta	Aprender de automatización de packing. Aprender de despacho de flores sin embalaje. Apreciar niveles de precios de venta por distintas calidades y variedades de Peonias.	Rinjsburg,Amsterda m.
6/06/0 5	Visita a Jaap Looder	Conocer Peonia sarah Bernard roja.	Amsterdam
8/06/0 5	Participación en subasta Flora Holland con Jan Strijker	Conocer y entender la subasta desde la tribuna de compradores.	Rinjsburg;Amsterda m
9/06	Reunion con Jan Strijker	Comercialización de Peonias Chilenas temporada 2005 y futuro.	Rinjsburg,Amsterda m
10/06/ 05	Visita a productor Ben de Vlieger	Establecer contacto con productor de reconocida calidad en la subasta ,exportador y posible proveedor de rizomas	Abbenes,Amsterda m

Al comparar las actividades programadas en la propuesta aprobada con las actividades que realmente se realizaron, cuando corresponda, señalar las razones por las cuales algunas de las actividades programadas no se realizaron como estaba previsto o se modificaron.

Incorporar en este punto fotografías relevantes que contribuyan a describir las actividades realizadas.

Se realizaron todas las actividades previstas y algunas adicionales que se gestaron a partir de los contactos conseguidos en la estadia.

Las fotografías se incluyen en el informe previo.



### 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/Organi- zación	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Jaap Lodder	JaapLodder	Propietario	06 50607851		Infoaaplo ddder.nl
B y S Flowertrade Holland BV.	Jan Strijker	Gerente y co Propietario	06 51516606	Postbus290,22 30 AG Rinjsburg	Bensflow ertradeho lland @flowerw eb.nl
De Vlieger Export BV	Ben de Vlieger	Propietario	06 53503595	Hoofdweg 1497 2157 PA Abbenes	Vlieger.ex port@wor ldonline.nl
Bercomex	Huub Cassius	Gerente exportaciones	06 54255720	Holenweg 4ª,1624 PB Hoom	info@ber comex.co m

### 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)
Artículo	No	
Foto	Incluida en el informe	
Libro	No	
Diapositiva	No	
CD	No	



#### 4. PROGRAMA DE DIFUSIÓN EJECUTADO

##### Programa de difusión ejecutado

En esta sección se deberán describir detalladamente las actividades de difusión realizadas, tales como publicaciones, charlas, seminarios u otras actividades similares, comparando con el programa establecido inicialmente en la propuesta. Se deberá también describir y adjuntar el material de difusión preparado y/o distribuido en dichas actividades.

La información a entregar sobre cada actividad de difusión es la siguiente:

- ◆ Tipo de actividad realizada y objetivo principal (incluye elaboración de publicaciones)
- ◆ Fecha y lugar de realización
- ◆ Temas tratados o exposiciones realizadas
- ◆ Destinatarios de la actividad: especificar el tipo y número de personas que asistieron a la actividad (productores, académicos, investigadores, profesionales, técnicos, etc.). Se deberá adjuntar el listado de asistentes según formato indicado más adelante.
- ◆ Nombre y tipo de las organizaciones u otras instituciones relevantes en el tema o sector que tuvieron representación en la asistencia al evento.
- ◆ Identificación de los expositores que estuvieron a cargo de las presentaciones, indicando su vinculación con la iniciativa y lugar de trabajo
- ◆ Indicar si se trató de una actividad abierta a todos los interesados, abierta a quienes se inscribieron previamente, o limitada a quienes fueron específicamente invitados
- ◆ En el caso de los seminarios, deberá adjuntarse el Programa de la actividad que se realizó

Con fecha 15 de Julio de 2005 se realizó una charla y exposición sobre los resultados de la presente propuesta a objeto transferir los conocimientos adquiridos a 20 productores de Peonías de la zona de Osorno y 5 interesados en el tema.

Lugar recinto de exposiciones SAGO, Osorno

Se presentó los datos en data show. #

Expositor Carlos Alberto Guzmán Ugalde

Se trató de una actividad abierta a todos los interesados, invitándolos a través de citatorio de la Asociación Gremial de Productores de Peonías.

Cobertura de prensa local.

Con fecha 19 de Agosto de 2005 se realizó un día de campo en predio Caipulli de CA Guzmán U. (Botánica Sur) con 30 productores de Peonías e interesados en el negocio.

Lugar Km 4,5 Camino Caipulli, Osorno



Se presentó en terreno las técnicas empleadas en el manejo del cultivo y se explicó las técnicas de packing mecanizado y sus ventajas para lograr manejar grandes volúmenes de flores en el futuro próximo, se analizó el lay out del packing en Caipulli y el lugar de ubicación de la máquina a futuro.

Expositor CA Guzmán U.

Invitación a través de citatorio de la Asociación Gremial de Productores de Peonías.

Cobertura de Prensa local.

#### Material entregado en las actividades de difusión

Entregar un listado del material elaborado y distribuido con motivo de la actividad o material audiovisual exhibido como video, datashow, entre otros.

Además, se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material entregado en las actividades de difusión (escrito y audiovisual) ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en un medio magnético (disquet o disco compacto).

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
Exposición	Entrenamiento en cosecha, proceso y comercialización de Peonías en Holanda	CA Guzmán U	45 minutos
Día de Campo	Idem anterior	CA Guzmán U.	2 horas

#### 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	Andrés Valdivia Cerda; Fernando Sommer S.; Jorge González G, Anja George; Carin von Ungern S.; Alejandro de Karstow; Enrique Middleton; Consuelo Saez; Alicia Rosembreg; Gladis Franco; Carmen Fuschlocher; Willem Bierma; Katia Pinninghoff, Lorena Pinninghoff; Claudia Soriano; José A Martínez; Alejandro Montesinos
--------	--



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA

	Vasquez; Nelson Cueto; German Kompatzky; Ivonne Ercilla; Cristina Krahmer,Victor Frolich ;Elizabeth Manzano; Inge Shloer; Julia Navarro Cotton; Cristian Valdivieso S.  Interesados  Dieter Konow ; Cristian Konow, Alejandro Cox; Eduardo Engler; Julio Valdivia ,Jan Roots, Jacobus Koster.
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	



## Evaluación de las actividades de difusión

Especificar el grado de éxito de las actividades propuestas, señalando las razones de los problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro. Señalar también las razones por las cuales se hicieron modificaciones al programa propuesto inicialmente, en los casos que corresponda.

Las dos primeras actividades de difusión del presente entrenamiento han sido consideradas exitosas y muy interesantes por los participantes, lo cual se ha evaluado principalmente a través de la ronda de preguntas al final de las exposiciones.



## 5. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

### Organización durante la actividad (indicar con cruces)<sup>1</sup>

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Recepción en país o región de destino según lo programado	x		
Cumplimiento de reserva en hoteles	x		
Cumplimiento del programa y horarios según lo establecido por la entidad organizadora	x		
Facilidad en el acceso al transporte	x		
Estimación de los costos programados para toda la actividad	x		

### Evaluación de la actividad de formación

En esta sección se debe evaluar la actividad en relación a los siguientes aspectos:

a) Efectividad de la convocatoria

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

c) Nivel de conocimientos adquiridos en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto)

d) Calidad de material recibido durante la actividad de formación

<sup>1</sup> 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.



e) Nivel de adecuación y facilidad de acceso a infraestructura/equipamiento necesario para el logro de los objetivos de la actividad de formación.

f) Indique las materias que fueron más interesantes, más desarrolladas a lo largo de la actividad de formación y las que generan mayor interés desde el punto de vista de la realidad en la cual se desenvuelve el participante.

g) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro

**Aspectos relacionados con la postulación al programa de formación o promoción**

a) Apoyo de la Entidad Patrocinante (cuando corresponda)

\_\_\_ bueno                      \_\_\_ regular                      \_\_\_ malo

Justificar:

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

\_\_x\_\_ amplia y detallada                      \_\_\_ aceptable                      \_\_\_ deficiente

Justificar:

La postulación del suscrito al presente programa fue muy ajustada dentro del plazo y solo la agilidad y buena disposición de los ejecutivos de FIA en especial el Sr Rene Martorell y la Sra Cecilia Rojas hicieron posible la realización de este necesario entrenamiento en beneficio del sector productor de Peonías en Chile.

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

\_\_x\_\_ adecuado                      \_\_\_ aceptable                      \_\_\_ deficiente

Justificar:

El sistema de postulación es apropiado y muy acucioso sin embargo hay muchas cosas que se repiten en la entrega de información lo cual genera perdidas de tiempo para todos los involucrados. Sugiero el sistema sea simplificado y con una presentación muy completa y



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA

detallada de los resultados de la actividad.

//



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

bueno

regular

malo

Justificar: Muy bueno, un excelente nivel de organización y contactos y las correspondientes facilidades para quienes somos de Provincia.

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

f) Están en ítem anterior.

# Arándanos y frambuesas retornaron US\$12 millones a la región

## Berries tuvieron dulce temporada

Pese a menores precios pagados por los mercados internacionales, el rubro se consolida como uno de los más importantes en la provincia de Osorno.

Una dulce temporada. Así se puede definir la recién concluida etapa, para uno de los sectores más emergentes y prósperos de la región. Según los datos del comercio exterior de Odepa, más de 12 millones de dólares arrojaron los berries a la Décima Región de Los Lagos durante el ejercicio 2004-2005, cifra que llenó las expectativas que los productores y empresarios del rubro tenían puestas.

Esto, pese a un escenario que se caracterizó con menores precios pagados por los mercados internacionales, pero que no termina de exhibir todo el potencial que tienen para la industria en nuestro país.

Según Roberto Giddings, de Agrícola Giddings, la que pasó fue una muy buena temporada en todo aspecto. "En el aspecto climático, en lo productivo y en los precios de venta del producto", explicó el representante de la firma que tiene tres plantaciones en la provincia y que exportó en la temporada unas 400 mil bandejas de arándanos, lo que representó unos millones de dólares.

A su juicio, existe un cierto consenso en la industria que hoy en día existe una importante demanda insatisfecha, principalmente en arándanos frescos, "que es lo que a Chile más interesa, porque genera los retornos más importan-



Los arándanos, las frambuesas y las zarzamoras emergen poco a poco como uno de los sectores productivos más relevantes para la región, generando más de 20 mil empleos durante el peak de su temporada.

tes", indicó el ejecutivo de la empresa que ocupa el quinto lugar a nivel nacional en envíos al exterior.

Y la importancia de la Décima Región y Osorno en particular, radica en que aunque Chile hoy es el mayor oferente del mundo en arándanos frescos, están irrumpiendo otros países como Argentina que producen entre octubre y diciembre, a diferencia de esta parte del país que cosecha entre enero y marzo.

"Esto hace que la zona sea la ideal para desarrollar un producto en contracción con el hemisferio norte y prácticamente sin que por el momento existan competidores fuertes que enfrentar, como sí lo tendrían los productores de la zona central de Chile, cuyas producciones coinciden con las argentinas, por ejemplo", dijo.

Lo cierto es que hoy en día en la Región de Los Lagos existen cerca de mil 800 hectáreas de arándanos, gran parte de ellas en Osorno. "Conociendo la realidad, este año proyectamos que la provincia de Osorno va a aportar mucho más volumen

### DATOS CLAVE

-400 hectáreas de arándanos se encuentran en producción en la provincia de Osorno, cifra que se duplicará en el corto plazo.

-15 trabajadores se requieren por cada hectárea sembrada. -12 mil personas en la provincia podrían trabajar temporalmente, sólo en arándanos.

-1,7 dólares (986 pesos) por kilo fue el precio promedio de la frambuesas de exportación.

que la temporada anterior. Ello pues, existen muchos huertos que están sumando nuevas superficies con altos estándares de tecnificación", dijo.

### FRAMBUESAS

El otro elemento que forma parte del exitoso presente de los berries, son las frambuesas. En términos regionales, durante este año retornaron 4 millones de dólares en este producto, que principalmente se vende congelado a Europa, escenario marcado por una ba-

ja de 10 a 15% en los valores.

"La temporada estuvo dentro de lo que se esperaba en cuanto a volúmenes, que se pudieron cumplir. Los precios fueron algo menores, pero era algo que ya en noviembre sabíamos que ocurriría. Se ve una demanda estable y los precios dependen directamente de los stock", remarcó el gerente de Framberry, Walter Avila.

El ejecutivo argumentó que Francia, Alemania, Holanda y Bélgica se cuentan entre los principales compradores de frambuesas congeladas de la zona. Sin embargo, la idea es que estos destinos puedan ampliarse, para lo cual miran a Asia como un potencial cliente.

La empresa tiene 270 hectáreas sembradas en la zona y es una de las firmas más importantes en su rubro en la región y el país. Durante esta temporada produjeron 2 mil 300 toneladas, lo que representó retornos superiores a los 3,5 millones de dólares aproximadamente.

Por Bardhy López F.

## Productores de flores forman asociación gremial

En sus últimas etapas constitutivas se encuentra la Asociación Gremial de Productores de Peonías, quienes se reunieron el viernes en Osorno para discutir algunos aspectos de su constitución formal.

La entidad hasta ahora está conformada por 25 productores del centro y sur de Chile, que quieren desarrollar un trabajo asociativo para enfocarse a la exportación de este tipo de flores, principalmente a Europa.

La organización cuenta con un directorio que es dirigido por Carlos Alberto Guzmán y cuentan con una oferta cercana a las 500 mil varas de este tipo de flores, estimándose un

fuerte crecimiento en los próximos años.

La idea es desarrollar una estrategia de largo plazo que haga posible consolidar esta flor como un producto relevante de exportación dentro del rubro de flores cortadas.

### INTRODUCCIÓN

La introducción de las peonías en Chile ha sido impulsada por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) para incentivar la diversificación en el rubro de las flores de corte en el país y contribuir así a mejorar la rentabilidad y competitividad de las personas que trabajan en el sector.

# Resumen

## ECONOMICO

### RUTA DE LA ARTESANIA EN TEATRO DEL LAGO



Una serie de exposiciones se encuentra desarrollando la firma osornina Ruta de la Artesanía. Se trata de artesanías con identidad propia en la Tienda de Teatro del Lago.

Frutillar. "Es decir las artesanas que pertenecen al Proyecto de la Ruta de la Artesanía, elaboran piezas únicas con las materias primas que las distinguen aplicando en ellas diseños asociados a la música", explicó Sledad Tuchie (en la foto), una de las encargadas de la iniciativa.

A su juicio, el tema no es menor tomando en cuenta que dicho rubro se encuentra desarrollando actividades culturales durante todo el año. "Dentro de este contexto, la Ruta de la Artesanía participa con exposiciones mensuales de trabajos y piezas únicas de las artesanas que participan", explicó Tuchie.

Este mes se encuentra exponiendo telares la artesana Lucía Maquhue. Antes expuso Alejandra Ruiz, en febrero en cobre; y Lorena Fröhlich con pintura sobre cerámica.

### EL RAPS MEJORA SUS PERSPECTIVAS

12 mil 400 hectáreas de raps caino se sembraron durante la temporada 2004-2005, cifra que representa el doble del área sembrada con raps en el año anterior y confirma el renacimiento del cultivo después de su casi desaparición hace un par de años.

A juicio de los expertos, esto tiene que ver con la existencia de al menos tres poderes compradores que han mantenido estrecha vinculación con los productores del grano y que anunciaron, por contrato, un precio en dólares por tonelada al momento de la siembra.

### SERNAC LLAMA A EXIGIR INFORME DE INTERESES



El director regional del Servicio Nacional del Consumidor (Sernac) Jorge Elgueta, realizó un llamado a los clientes de las casas comerciales a exigir a las tiendas la información

de la tasa de interés que le cobran por una compra a crédito.

Esto, luego de conocerse un estudio realizado en la capital que estableció grandes diferencias en la tasa de interés cobrada, y en algunos casos incluso la infracción al Interés Máximo Convencional (IMC), lo que desencadenó en una presentación judicial en contra de las multitiendas.

Los productores se reunieron en el reciente Sago.

*Flores de corte se transforman en nueva alternativa exportadora*

# Las peonías se abren paso

● *Productores creen en la asociatividad y confían en el corto plazo duplicar su producción. Europa y Estados Unidos son su objetivo.*

**L**a exportación de flores de corte ha tenido un fuerte impulso en los últimos años. De hecho, el valor de los envíos de flores frescas aumentó en 37% en los cinco primeros meses de 2005, comparado con el mismo periodo del año pasado, vendiéndose al exterior, 2,1 millones de dólares.

En ese escenario, la participación de la Décima Región es relevante. De los 2,1 millones de dólares retornados por las ventas de flores chilenas al exterior, poco más de la mitad (1,2 millones de dólares), salieron de esta parte del país, principalmente a Holanda, Estados Unidos y Reino Unido.

A nivel nacional, la principal especie exportada es el liliium (68% del total), seguido del tulipán (5%) y la peonía (4%). Y es justamente esta última flor, la que están explotando un grupo de productores locales, que están a pasos de conformar la asociación gremial de productores de peonías, donde se integrarán todos los actores de esta cadena productiva.

Esta semana se reunieron en su asamblea mensual, para comenzar a delinear la estrategia a seguir en pos de desarrollar un proyecto exportador. Esto a través de las principales empresas del rubro, a quienes en los próximos días harán llegar su oferta de flores para esta temporada, para pactar de esa forma los valores a pa-



**Las variedades que los productores osorninos de peonías quieren desarrollar en su proceso exportador tienen un gran futuro. La entidad gremial está a la espera de su personalidad jurídica.**



**Carlos Alberto Guzmán:**  
"Queremos negociar con antelación para trabajar con tranquilidad. Los mercados son muy exigentes en calidad. Entonces hay que hacer las cosas bien".



**José Martínez Ibarra:**  
"Tengo una plantación de 4 mil plantas. Esto partió hace tres años y las expectativas son llegar a unas seis mil en el corto plazo".



**Cristian Valdivieso:**  
"De norte a sur, la producción parte en octubre y termina en enero, por lo que abarcamos un amplio periodo de oferta para los mercados del hemisferio norte".

ductor que cuenta con 4 mil plan-