

# **1.- Informe Técnico**

## **1.1.- Fecha salida /llegada**

- Fecha Salida de los integrantes de la Misión
  - Domingo 05 de Noviembre 2006 a las 8:00 hrs
- Fecha retorno de la Misión
  - Domingo 12 de Noviembre 2006 a las 06:00 hrs.

## **1.2.- Identificación de los empresarios que asistieron a la gira en su totalidad.**

Los participantes fueron los siguientes

Nº	Empresa	Participante	Cargo
1	Agrícola La Cantera	Daniel Saavedra Silva	Gerente de Producción
2	Agrícola El Cerrito S.A	Gustavo Delgado Opazo	Gerente General
3	Contador Frutos S.A	Manuel Contador Cortes	Gerente General y accionista
4	Frutas del Norte S.A	Rogelio Madariaga Jara	Gerente General
5	Agrícola Bauza	José Miguel Bauza Fernandez	Gerente General y accionista
6	Agrícola Tricahue Ltda	Sergio Toro Vargas	Socio gerente
7	Comercial Agrisur Ltda.	Oscar Salgado Martinez	Socio Gerente

## **1.3. Grado de Cumplimiento del Programa de la Misión.**

De acuerdo a lo establecido en días de Gira se cumplió el 100 % de lo proyectado e incluso se abordaron más visitas de las programadas. De las personas inicialmente inscritas para viajar, 2 de ellas no pudieron realizar el viaje por los siguientes motivos:

- Sr. Hernán Prohens, por problemas personales y laborales de última hora no asistió. Se adjunta Carta del empresario.
- El Sr. Juan Eduardo Prohens Figari no se pudo embarcar ya que su pasaporte estaba vencido, situación de la cual no se haba percatado.

## **El programa ejecutado fue el siguiente:**

### **DIA 1 Lunes 6 de Noviembre**

- Herbert Hatting Ing. Agr. M.Sc. Consultor frutícola
  - ◆ Anton Velijon and Sons Farms (Keimos)
  - ◆ Karsten Farms (Luivell)

### **DÍA 2 Martes 7 de Noviembre**

- Dole South Africa (Pty) Ltd.  
Wietz Botes Ing. Agr. Dole's Senior Table Grape Technical Manager
  - ◆ AAA Trust Frams. Doppies Nile (Rooipat)
- Colors (Pty) Ltda
  - ◆ Chargo Frams, Dr. Tokka vd Hever

### **DÍA 3 Miércoles 8 de Noviembre**

- Rekopane – Naftali Farms; Awie Van Wyk  
Technical Farm, Manger.
  - ◆ Naftali Farms (Keimos)
- Karsten Farms; Piet Dupleisis General Manager of Karsten Frams
  - ◆ Karsten Farms (Luivell)
- Afrifresh Holdings; Rooiland Farms; Cilliers Burger Senior Afrifresh  
Procurement official.
  - ◆ Rooiland (Upingtong)
- Colors (Pty) Ltda
  - ◆ Chargo Frams, Dr. Tokka vd Hever (Kakamas)

Jueves 9 de Noviembre salida a Ciudad del Cabo (Cape Town)

### **DIA 4 Jueves 9 de Noviembre**

- ARC Infruitec – Nietvoorbij; Dr. Leon von Mollendorf (Senour Breeding  
and Evaluation) y Phyllis Burger (Table Graoe Breeding)
  - ◆ Nietvoorbij (Stellenbosch)

### **DIA 5 Viernes 10 de Noviembre**

- Kosie van Niekerk Boerdery (Pty) Ltd. JH van Niekerk Director KVN  
Group.
  - ◆ Kosie van Niekerk Frams (Porteville)
- Mooigezicht Estates/ Dole South Africa (Pty) Ltd; Stephanus Rossouw  
Chairman of Mooigezicht Estates y Ex Director de Dole South Africa.
  - ◆ Mooigezicht Frams (Hex River Valley)

## DÍA 6 Sábado 11 de Noviembre

- VG Nurseries (Pty) Ltd; Ing. Agr. Andrew Teubes
  - ◆ VG Nusery (Wellington)

### 1.4.- Logros destacables de la gira.

De acuerdo al objetivo general **“Conocer la realidad técnica del proceso productivo de la uva de mesa en Sudáfrica e identificar y prospectar aspectos relevantes en el manejo técnico-comercial de esta especie, en las zonas productivas de Sudáfrica que compiten con Chile en los mercados de Europa, Lejano y Medio Oriente y potencialmente Estados Unidos”** podemos señalar que se cumplió de sobremanera con las visitas efectuadas y los contactos profesionales e información captada durante la Misión. Para cada integrante los resultados fueron extraordinarios, permitió tener una visión muy completa de la realidad Sudafricana, su problemática, los desafíos futuros, las limitaciones, entre otros aspectos, lo que finalmente podemos resumir en una antes y un después para cada participante.

Dentro de los logros que podemos destacar, los podemos separar en logros técnicos y logros RR.HH.

Logros técnicos.

- Se observó en terreno el manejo de las normativas internacionales y nacionales requeridas para la exportación, en cuanto a manejos ambientales, de calidad, inocuidad, seguridad y otras específicas solicitadas por algún mercado. Las normativas europeas como EUREP GAP y Nature Choice están ampliamente desarrolladas y cumplidas, además de normativas y programas de responsabilidad social que benefician a los empleados.
- Se observó el manejo de nuevas variedades como PRIME y Regal Sedles. Además de Moon balls variedad blanca de gran presentación. En este aspecto Sudáfrica posee gran experiencia y diversidad de variedades que no están en el país, producto de su inversión en investigación y desarrollo, gracias a las alianzas con entre privados y centros de investigación.
- Se conocieron los programas de uso de porta injertos específicos para superar problemas de suelo, ampliamente desarrollado en Sudáfrica. Todos los campos visitados utilizan porta injertos para las distintas variedades adaptados de acuerdo a los requerimientos de suelo y varietal.
- Se conoció la realidad Sudafricana observando sus fortalezas y debilidades comparándolas con la realidad de las empresas y el grupo. En este punto, podemos concluir que hay bastante similitud en cuanto a la problemática del negocio y las perspectivas de la industria. Hay problemas de mercado, mano de obra es una futura

amenaza, a pesar de hoy ser mas barata que la chilena, pero en cuanto a eficiencia es inferior. El tipo de cambio fue un problema grave hasta unos meses, pero el fortalecimiento del dólar en 16% ha dado un respiro parcial al problema. Los mercados, el exceso de oferta, entre otros, los intermediarios, etc, provoca efectos negativos hoy día en la rentabilidad del negocio, situación sobre la cual hay que trabajar. Tres años de lluvias, sequías y bajas producciones. Fuertes restricciones laborales y medioambientales, 11 lenguas distintas, no están acostumbrados a competir, la industria esta fragmentada y el costo del dinero es alto 12 a 15%.

- Se comprendieron las fortalezas y debilidades del principal competidor de Chile en el mercado Europeo. Dentro de las fortalezas esta la cercanía del mercado, su conocimiento, la integración vertical que algunas empresas están realizando, entre otras. Las debilidades están en el efecto que ha provocado la eliminación del Board, que implicó que al mercado salieran muchas empresas exportar por su cuenta provocando problemas en los mercados en cuanto a oferta, calidad, entre otros. Nos agricultores, no empresarios agrícolas,
- Entender e implementar potenciales oportunidades de desarrollo técnico comercial en la aproximación al mercado Europeo. En este punto, existen los RR.HH, las capacidades técnicas de intercambio entre privados para poder orientar esfuerzos sobre un mismo interés que es mejorar la rentabilidad y el crecimiento sustentable de la industria.
- Entender las potenciales amenazas de Sudáfrica en el mercado de Norte América. Por ahora no es una amenaza real por ser este mercado secundario para Sudáfrica. Sin embargo en la medida que se conjuguen una reforma agraria inteligente, sumar los trabajadores como socios, sean más empresarios y manejen la cadena en forma integral, por su cercanía a Rusia, Medio Oriente y Lejano oriente permitirá ser un competidor integral, pudiendo potencialmente llegar con fuerza a Norteamérica.
- Utilizar los modelos o principios Sudafricanos en la implementación de programas de aseguramiento de la calida integral en el proceso productivo. En este punto los dos países están alineados y trabajando sobre las mismas pautas de programas.
- Determinar y analizar la introducción potencial de nuevas variedades y técnicas de manejo integra de huertos de uva de mesa de exportación. Existen variedades potencialmente atractivas, que pueden ser una alternativa real en el momento de replantar los campos, situación que cada empresa esta evaluando luego de la gira y existen los canales para obtener mayor información.
- Se identificaron las ventajas y desventajas de los porta injertos de uso en Sudáfrica y su potencial introducción en los planes de investigación y desarrollo de FRUNOR para sustentar los nuevos planes de crecimiento. Los criterios de selección de los porta injertos obedecen a varios principios:
  - a. Resistencia a Filoxera, Facilidad para enraizar y formar callo y tolerancia a la sequía.
  - b. Resistencia a Carbonatos libres, potencial productivo y calidad de la cosecha, salinidad del suelo, adaptabilidad al clima.
  - c. Vigor, nematodos, napas en el subsuelo y Phytophthora.
- Los mas usados:
  - a. Ramsey
  - b. Richter 110
  - c. Richter 99

- Se conocieron avances en centros de investigación relativos a variedades y porta injertos y el manejo de la propiedad intelectual de tales resultados y su metodología de trabajo.
- RR.HH
  - Se establecieron contactos y relaciones con profesionales de alto nivel que han quedado abiertas para futuras visitas en forma reciproca.
  - Se intercambio información de manera abierta y franca entre los técnicos de manera de captar métodos productivos y de manejo que pudieran servir en su aplicación en Chile.
  - Se consolidaron más aún las relaciones entre el grupo viajero y se dejó una alta motivación para participar en futuras misiones.

## **1.5.- Resultados y Conclusiones**

1. En Chile no hay evaluaciones masivas y extensivas en el uso de porta injertos, para resolver un problema latente como fuertes infestaciones de nemátodos, salinidad, estrés de replantes y riesgos potenciales de filoxera.
2. La mentalidad globalizada de algunos empresarios agrícolas, buscan entender las nuevas tendencias del mercado e integrarse como productores a comercializadoras con perfiles más directos y no necesariamente dejar esto a las transnacionales.
3. La transparencia en la comercialización, donde es la fruta el motor de negocio y no los materiales, servicios y/o eventuales devoluciones navieras, factores que han desvirtuado totalmente la racionalidad del negocio hortofrutícola de exportación.
4. El hemisferio sur debe tener una representación más activa y una posición más de bloque en organismos de encuentro frutícola, pues si bien se compite con Sudáfrica, Nueva Zelanda, Australia etc., se comparte también problemas comunes en producción y relación sin balance de parte de los supermercados del hemisferio norte. Los organismos gremiales Chilenos deberían liderar esta acción, las condiciones y posicionamiento de los actores gremiales están dadas para dicha acción.
5. Los recibidores/importadores/Category managers son los mismos en todas partes

**NOTA: Mas antecedentes técnicos en informe adjunto.**

## 1.2.- ANTECEDENTES GENERALES

<b>Código Proyecto</b>	<b>206-5377</b>
<b>Título del Proyecto</b>	MISIÓN TECNOLOGIA DE UVA DE MESA A SUDAFRICA Grupo FRUNOR
<b>Empresa Gestora</b>	<b>Frutas del Norte ( Chile) S.A</b>
<b>R.U.T. Empresa Gestora</b>	<b>99.533.040-7</b>

## **2.- Informe Financiero**

### **Consideraciones de la presente rendición.**

Para la presente rendición cabe señalar los siguientes puntos:

1. Sobre integrantes de la Misión. Don Hernan Prohens a través de una carta dirigida a CORFO se excusa formalmente por la no participación en a gira a ultima hora al igual que el Sr. Juan Eduardo Prohens.
2. El presupuesto inicial en el proyecto incluía en lo que a pasajes aéreos se refiere el tramo La Serena/Stgo/Buenos Aires/, el que finalmente por problemas de tiempo y cupos se tuvo que cambiar de línea aérea aumentando los costos, además el tramo nacional estaba muy caro e implicaba aumento de costos considerable, ante o cual se asumió todo el costo de los pasajes para el tramo internacional, debiendo pagar los empresarios un adicional de \$ 621.738 por el cambio de línea aérea. En las cotizaciones se podrá apreciar los valores iniciales.
3. Cabe mencionar que los tickets del Sr Bauza no se han presentado por perdida en el viaje de tales documentos. El Sr. Bauza me entrego los documentos en Sudáfrica, excepto su pasaje de vuelta, los cuales deje en una maleta de mi propiedad la que se extravió. ( se adjunta el reconocimiento de LAN por la perdida). Los tickets aéreos del Sr Bauzá del retorno los extravió ante la confusión de su perdida de maleta, la que llego 2 días después, ya que tuvo que dejar loc comprobantes de su equipaje en el reclamo de su maleta donde van pegados los números junto con el boarding pass.

Esperamos la comprensión y aceptación de lo expuesto.

### **2.1 Registros Contables en la Empresa**

El mecanismo definido para el seguimiento financiero tiene sus fundamentos en la estructura contable que encontramos en toda empresa, independiente de su giro y tamaño.

Para estos efectos, la empresa deberá incorporar, el subsidio entregado como aporte de INNOVA CHILE y las partidas e ítems de desembolsos asociados a la ejecución del proyecto, en la contabilidad de la empresa, asumiendo, entonces, un seguimiento financiero de los proyectos, de carácter contable con los siguientes pasos a seguir:

2.1.1 Crear la estructura contable del proyecto en la contabilidad de la empresa beneficiaria:

- **Cuenta de Pasivo:** **Ingreso del subsidio INNOVA CHILE**
- **Cuentas de Activos:** **Partidas de desembolsos del proyecto**
- Pasajes aéreos, tasa de embarque y seguro de asistencia en viaje

- Alojamiento y alimentación
- Asistencia a cursos, eventos
- Movilización

2.1.2 Para el Informe Financiero, la empresa debe incorporar la siguiente documentación en fotocopia, donde se acredita la realización del desembolso y la imputación de los impuestos correspondientes, para el período que se está informando:

- Libro Mayor de las Cuentas contables del proyecto INNOVA CHILE, definidas en 2.1.1

### **Se adjuntan cuentas**

- Libro de compras

### **Se adjunta**

- Formulario 29 del SII “Declaración y Pago Simultáneo Mensual”

## **2.2 Documentación de respaldo de las partidas de desembolsos asociados al proyecto:**

### **2.2.1. Rendición de desembolsos del proyecto (ANEXO N°2)**

La empresa gestora deberá presentar, por cada participante, fotocopia de la documentación que respalda la rendición y que a continuación se detalla según ítem

- **Pasajes aéreos, tasa de embarque y seguro de asistencia en viaje:**
  - Tarjeta de embarque
  - Factura pasaje aéreo
  - Factura del seguro contratado
- **Alojamiento y alimentación:**
  - Recibo de viático de cada participante, debidamente firmado.
- **Asistencia a cursos, eventos:**
  - Comprobante pago de entrada o inscripción a cada evento
- **Movilización:**
  - Factura país de origen del gasto
  -

## **2.3 Verificación de la documentación en terreno**

- 2.3.1 Durante la revisión en terreno, el ejecutivo verificará en la **documentación original** que respalda la rendición de desembolsos presentada por la empresa: boletas, facturas, contratos, liquidaciones de sueldos, pago de leyes sociales y provisionales. Para tales efectos, la empresa deberá tener disponibles la documentación solicitada por el ejecutivo.

La documentación de respaldo que no se ajuste a las normas y criterios definidas en esta Pauta será objetada por INNOVA CHILE y no se considerará la imputación de dicho gasto en la rendición.