

MISIÓN TECNOLÓGICA

PRODUCTORES DE PALTA HASS A EUROPA

Código Proyecto

206-5409

INFORME FINAL

Empresa Gestora

AGRÍCOLA SANGUESA CAMPOS E HIJO LTDA.

R.U.T. 77.828.420-0

27 de noviembre de 2006



INNOVACIÓN PARA NUEVOS NEGOCIOS

WWW.CORFO.CL

1.- Contenido Informe Final

El Informe Final de la Misión Tecnológica de productores de palta hass a Europa, se compone de un Informe Técnico y un Informe de Rendición de Desembolsos que se presentan a continuación.

1.1.- Contenido Informe Técnico Misión Tecnológica

1.1.1 Fecha salida / llegada

En el siguiente cuadro se presenta la fecha de salida y la fecha de llegada de la misión tecnológica.

Fecha	Actividad
22/10/2006	Salida: Santiago / Paris
06/11/2006	Arribo: Madrid / Santiago

1.1.2.1 Identificación de empresarios que asistieron a la Gira.

Razón Social	RUT	Dirección / Ciudad
Agrícola Sangüesa, campos e hijo Ltda...	77.828.420-0	Calle Reserva los molinos Lote 1-A, Cabildo
Agrocomercial Zúñiga	77.677.640-8	La Higuera sitio 25, La Ligua
José Miguel Peña Saavedra	3.796.228-7	La Higuera Parcela 2, La Ligua
Rigoberto del Carmen Saavedra López	4.029.561-5	Parcela N°2 Lote B San Ramón, Pedehua
Bernardo del Carmen Valdebenito Arancibia	5.821.381-0	La Higuera Parcela 17, La Ligua
Juan Fernando Córdova Apablaza	8.994.550-k	Sector A Parcela 41 San Lorenzo, Cabildo
Agrícola Maggiolo Ltda.	88.793.900-4	Parcela 25 Los Almendros, Quillota

1.1.2.2 Participantes en la Misión Tecnológica

N°	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE PARTICIPANTE	RUT PARTICIPANTE	CARGO
01	Agrícola Sangüesa, Campos e hijo Ltda.	Ricardo Sangüesa Botella	4.583.997-1	Dueño y Administrador
02	Agrocomercial Zúñiga	Claudio Zúñiga	11.195.153-5	Dueño y Administrador
03	José Miguel Peña Saavedra	José Peña Cabrera	9.845.420-9	Administrador
04	Rigoberto del Carmen Saavedra López	Jorge Silva Muñoz	10.732566-2	Asesor técnico
05	Bernardo del Carmen Valdebenito Arancibia	Andres Luengo Morales	15.327.308-1	Asesor Técnico y comercial
06	Juan Fernando Córdova Apablaza	Juan Córdova Apablaza	8.994.550-k	Dueño y administrador
07	Agrícola Maggiolo Ltda.	Cristian Zamora	10.015.994-5	Asesor contable

1.1.3 Grado de cumplimiento del programa de la Gira

El programa de la gira se cumplió en un 100%, es decir, la totalidad de las empresas e instituciones fueron visitadas.

1.1.4 Logros destacables de la Gira Tecnológica

Visitar personalmente el mercado europeo supone una ventaja inigualable para el futuro de nuestras empresas ya que hemos logrado estar frente a frente ante nuestros clientes, observar directamente en las vitrinas los productos de nuestros competidores, comparar e intercambiar tecnología con los principales productores de palta hass en Europa, observar la totalidad de la cadena logística de nuestros productos desde el desembarco en el puerto de Róterdam hasta la llegada al consumidor final en el supermercado, conocer los

avances mas destacados en materia de investigación agrícola en la Universidad Politécnica de Madrid adquiriendo información valiosísima de aplicar en nuestros predios. Todo esto ha tenido como principal resultado prospectar tanto los productos que se requieren como las enormes oportunidades que se presentan en este sofisticado mercado y crear lazos estratégicos de gran importancia y de largo plazo tanto a nivel de intercambio tecnológico como comercial.

1.1.5. Resultados y conclusiones

Los resultados obtenidos durante esta misión tecnológica se consideran altamente positivos y se cumplió ampliamente con las expectativas generadas antes del inicio de la gira, cumpliéndose además cabalmente con cada uno de los objetivos planteados en la presentación de este proyecto.

Los resultados mas importantes fueron la identificación y prospección de distintos sistemas productivos en la zona de Vélez Málaga que permitirán mejorar la eficiencia en el uso de los recursos del suelo y aumentar los rendimientos prediales por medio de la incorporación de árboles patrones del tipo clonal lo que permite controlar los principales problemas fungosos del cuello del árbol como lo es la fithophtora. Además de incorporar otras técnicas de producción y de manejo cultural como lo es la poda tipo copa utilizada en los huertos españoles. En materia tales como técnicas aplicadas en prevención y control de plagas importantes como el trips californiano (*Frankliniella Occidentalis*) se observa que su manejo tiende al uso racional de los pesticidas aumentando las técnicas de monitoreo y evaluación de umbrales económicos antes de hacer aplicaciones desmedidas.

Por otra parte se identifico un sistema de riego mas resistente al golpe de ariete y de sol; las altas temperaturas y las altas presiones del sistema de riego tecnificado mediante la aplicación de tubería de HDPE en vez de material de PVC lo que puede significar mejoras importantes en el rendimiento del uso

del agua especialmente por la pérdida de esta que generan los problemas antes mencionados. Otro resultado importante fue establecer lazos de amistad con las empresas visitadas en la que se acordó estudiar la posibilidad de abastecer el mercado europeo de manera conjunta para abarcar el total de la temporada aprovechando la oportunidad que representa la contra estación de nuestra producción. En otro aspecto se recogió valiosa información sobre aspectos laborales como medidas de seguridad de los trabajadores así como prácticas agrícolas que serán incorporados en nuestros cultivos a modo de lograr la certificación de las normas Eurep-Gap.

Por otra parte en la visita a las empresas y al puerto en Róterdam se identifico como prioridad la creciente necesidad de mejorar el tipo de embalaje en que se envía nuestro producto principalmente debido a dos causas, primero debido a que en el sistema logístico se pudo observar que el desembarque, el deposito y traslado de los pallets es de una manera agresiva al producto por lo cual nuestro actual embalaje provoca daños y perdidas importantes en la fruta, por lo que se estudiara la aplicación de un material de mayor resistencia. Segundo, al observar tanto en las bodegas de las empresas visitadas como los puntos de venta en los supermercados se observa una notable diferencia en los tipos de embalaje utilizados por la competencia siendo estos tanto de mayor calidad como de mayor impacto visual en su diseño, por lo cual se hace indispensable aplicar mejoras en nuestros diseños que faciliten la rotación del producto en los puntos de venta generados por la mayor atracción visual que estos generan, se acordó en el corto plazo el diseño de una caja termo laminada y la inclusión de la palabra Premium en un lugar que sea de fácil reconocimiento.

Por otra parte en cuanto a la cadena logística se logro consensuar junto con el puerto de Róterdam rotular la carga de mejor manera tanto por productor como por categoría para mejorar los tiempos de desembarque y almacenaje de la fruta.

Además se detecto un grave problema de conocimiento por parte del consumidor de la fruta, el consumidor final se enfrenta a un grave problema de información del producto debido a que en los puntos de venta la información

esta mal rotulada, mal embalada y presentada en cajas de distintos orígenes, además de que la rotulación de precios y especies es errónea, por lo cual se planteo como primera necesidad ante la imposibilidad de generar una campaña de educación al consumidor, la identificación inmediata de nuestros productos por medio de cintas y adhesivos incorporados a la fruta en el formato de presentación para lograr una diferenciación con el resto de los competidores mundiales y así aprovechar la buena imagen que poseen los productos agrícolas de nuestro país, además de incorporar en esta misma etiqueta información nutricional. Respecto a la presentación de la fruta chilena en los supermercados europeos se dio cuenta al comité de paltas para que tome las medidas respectivas para solucionar este grave problema.

En otro punto de la gira, específicamente durante la visita a la feria mundial de alimentos Sial, se identificaron nuevas formas de comercializar nuestro producto, dentro de ellas las que mas interés presentaban en los clientes europeos es la elaboración de aceite como pulpa de la palta Hass, para esto se visito diferentes stands en la feria para determinar el potencial de éxito de este producto teniendo como primera impresión un potencial de éxito interesante para agregar valor al commodity, para lo cual ya se esta trabajando en los estudios de generar este tipo de productos. además la visita se enfoco en prospectar los distintos tipos de embalaje utilizados tanto en el embotellado de aceite como de la fruta fresca, obteniendo como resultado la investigación en envases altamente atractivos para el consumidor final además de su incorporación directa a la mesa, para ello se logro establecer contacto con distintos productores de embases de botellas.

Por otra parte se logro establecer lazos de intercambio de ideas con productores tanto como de Grecia, México, China e Israel y obtener información relevante sobre técnicas de comercialización. Además por la experiencia adquirida se estableció como objetivo primordial hacer las gestiones necesarias para implementar un stand propio en la próxima feria de alimentos en Nueva York, ya que la participación en este tipo de eventos es fundamental para el desarrollo de cualquier empresa por el solo hecho de estar en un solo lugar con los compradores y clientes mas importantes del mundo.

Por ultimo se logro una interesante solución a un grave problema que aqueja la producción de la palta Hass, el cual es la helada que provoca enormes pérdidas para los productores. En nuestra visita a la Universidad Politécnica de Madrid tuvimos acceso a un prototipo creado por esta universidad el cual resuelve este problema mediante la aplicación por vía de pulverización aérea de un compuesto químico que disminuye el punto de congelación del espacio extracelular del tejido parenquimático de la hoja, de esta manera el mesófilo queda libre del problema que se genera al formarse cristales de hielo en el interior de la hoja, proceso que rompe las células y desata el síntoma característico de la necrosis por congelación. Este compuesto se utiliza previo a un sistema de monitoreo mediante el cual se busca la anticipación de las heladas, esto se hace en conjunto con el servicio meteorológico del país, para lo cual se establecieron los respectivos contactos para iniciar una etapa de pruebas en el corto plazo. Por otra parte se adquirió una gran cantidad de información respecto al control de plagas y al uso de la tecnología computacional para mejorar la eficiencia de los sistemas de riego el cual será analizado para su posible incorporación a nuestros sistemas productivos.

Como conclusión general podemos señalar que Visitar la feria Sial, la producción de paltos en Málaga, el puerto de Róterdam, la universidad Politécnica de Madrid, así como ambas empresas importadoras en Holanda ha sido una experiencia impagable para nuestras proyecciones como empresariado además de una fuente riquísima de comparación para dimensionar el desarrollo tecnológico y productivo de nuestros campos, la excelencia de nuestros profesionales y por sobre todo la inigualable calidad de nuestros productos.

2.- Informe Financiero

2.1 Registros Contables en la Empresa

El registro contable de los gastos correspondientes a la gira tecnológica se presenta en el anexo N°1 correspondiente al libro mayor.

2.2 Antecedentes Generales

CÓDIGO PROYECTO	206-5409
TÍTULO DEL PROYECTO	PRODUCTORES DE PALTA HASS A EUROPA
EMPRESA GESTORA	AGRICOLA SANGUESA CAMPOS E HIJO LTDA.

2.3 Cuadro resumen

PARTIDAS DE COSTO	DESEMBOLSOS PROGRAMADOS MILES (\$)	DESEMBOLSOS REALES MILES (\$)
PASAJES AÉREOS, TASA EMBARQUE, SEGURO ASISTENCIA VIAJE	8.440	8.441
ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN	7.714	7.720
ASISTENCIA A EVENTOS	858	370
MOVILIZACIÓN	3.282	3.282
TALLER	200	126
TOTAL	20.494	19.939

2.4 Rendición de desembolsos

CÓDIGO PROYECTO	206-5409			
TÍTULO	PRODUCTORES DE PALTA HASS A EUROPA			
PERIODO	DESDE	22/10/2006	HASTA	02/11/2006
COSTO TOTAL M\$	19.939			
APORTE INNOVA CHILE M\$	13.952			

2.5 Cuadro de Rendición

Partidas	Costo Unitario	Nº Participantes	Costo Total M\$	% Financiamiento INNOVA CHILE	Aporte INNOVA CHILE M\$
Pasajes aéreos, tasa embarque, seguro asistencia viaje	1.205.857	7	8.441	70%	5.908
Alojamiento y alimentación	1.102.857	7	7.720	69,9%	5.400
Asistencia a eventos	52.869	7	370	70%	259
Movilización	468.857	7	3.282	70%	2.297
Taller	12.550	10	126	70%	88
Total					13.952

13.953

1933

2.6 Lista de chequeo documentos de respaldo

Nombre Participante	Nombre Empresa	DOCUMENTOS DE RESPALDO					
		Nº Tarjeta embarque	Nº Factura Pasaje aéreo	Nº Seguro contratado	Nº Factura Movilización	Recibo Viático (registrar monto en \$)	Nº Comprobante pago entrada / inscripción evento
Ricardo Sanguesa	Agrícola Sanguesa, Campos e hijo Ltda.	ETKT 075 5913036486-87	146321	056 A 000- 004194	146321- 146692	0	60241600
Jorge Silva	Rigoberto del Carmen Saavedra López	ETKT 075 5913036489-90	146321	056 A 000- 004197	146321- 146692	0	60241600
José Peña	José Miguel Peña Saavedra	ETKT 075 5913036493-94	146321	056 A 000- 004196	146321- 146692	0	60241600
Claudio Zuñiga	Agrocomercial Zuñiga	ETKT 075 5913036491-92	146321	056 A 000- 004195	146321- 146692	0	60241600
Andres Luengo	Bernardo del Carmen Valdebenito Arancibia	ETKT 075 5913036480-81	146321	056 A 000- 004198	146321- 146692	0	60241600
Juan Córdova	Juan Fernando Córdova Apablaza	ETKT 075 5913036484-85	146321	056 A 000- 004198	146321- 146692	0	60241600
Cristian Zamora	Agrícola Maggiolo Ltda.	ETKT 075 5913036482-83	146321	056 A 000- 004200	146321- 146692	0	60241600