



**Corporación de Fomento de la Producción  
CHILE**

**INNOVA CHILE**

**CÓDIGO PROYECTO: 2007-6154  
CONSULTORÍA ESPECIALIZADA  
GRANADO E HIGUERA COMO NUEVOS CULTIVOS DE  
EXPORTACIÓN**

EMPRESA GESTORA: Inversiones y Asesorías MADA Ltda.

**INFORME FINAL**

**MAYO 23, 2007**

## INFORME TÉCNICO

### 1. Fecha en que se realizó la consultoría

La consultoría se realizó entre el día 15 de Abril de 2007 y el día 20 de Abril de 2007, ambas fechas inclusive.

### 2. Empresas beneficiarias

Nº	Empresa	RUT	Principales Productos
1	Inversiones y Asesorías MADA Ltda. (gestora)	78.850.260 - 5	Estudios y proyectos.
2	Asesorías Vallefértil Limitada	79.916.640-2	Estudios y proyectos.
3	Qualitec S. A.	96.754.520-1	Estudios y proyectos.

### 3. Grado de cumplimiento del programa de actividades

El programa de actividades, consistente en reuniones técnicas, visitas a terreno y participación en el seminario de difusión, se cumplió en un 100%, aunque hubo cambios en las visitas a los predios.

Las actividades realizadas fueron las siguientes:

#### Domingo 15 de Abril 2007:

Llegada a Santiago desde California, EE. UU.

#### Lunes 16 de Abril, 2007

Santiago: Oficinas de Inversiones y Asesorías MADA Ltda., reunión de trabajo con el equipo técnico de las empresas beneficiarias y con los relatores del seminario de difusión para discusión del programa de visitas a terreno y de los contenidos del seminario.

Almuerzo

Participantes:

Sr. David Simonian, consultor especialista

Sr. Alan F. Weeks, Consultor especialista

Sr. Patricio Galeb S., Inversiones y Asesorías MADA Ltda.  
Sr. Hernán E. Monardes, Asesorías Vallefértil Limitada  
Sr. Anthony Wylie W., Qualitec S. A.

Sra. María Loreto Prat del R., C.I.: 9.608.945-7  
Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Agronómicas  
Teléfono: (2) 978 5727  
Relator seminario de difusión

Dr. Nicolás Franck B., C. I.: 9.094.367-7  
Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Agronómicas  
Teléfono: (2) 978 5727  
Relator seminario de difusión

Sr. José Langarica  
K & W Farms. Palm Desert, California, EE.UU.  
Teléfono: 0 1 (760) 398 8887  
Relator seminario de difusión

Preparación de las presentaciones del seminario de difusión.

Martes 17 de Abril. 2007

Santiago: Participación en calidad de relatores en seminario de difusión (ver programa en Anexo 1)

Miércoles 18 de Abril, 2007

San Felipe: Visita predios de granados. Propietario: Exportadora Río Blanco Ltda.

Empresa: Exportadora Río Blanco Ltda.  
RUT: 88.450.000-1  
Dirección: La Gloria 88, Las Condes – Santiago  
Contacto: Sr. Ramón González  
Teléfono: (2) 433 5100

San Felipe: Almuerzo de trabajo.

San Felipe: Visita predio de granados. Propietario: Julia Trivelli Zanetta.  
Empresa: Fundo La Peña Ltda.  
RUT:  
Dirección: Camino Real s/n, Curimón – San Felipe  
Contacto: Sr. Hugo Pardo (Exportadora Río Blanco Ltda.)  
Teléfono: (2) 433 5100

Jueves 19 de Abril

La Serena: Visita predios de granados e higueras. Propietario: Sociedad Agrícola H. C. Ltda.

Empresa: Sociedad Agrícola H. C. Ltda.

RUT: 78.941.840-3

Dirección: Los Carrera 380, Of. 425 - La Serena

Contacto: Sr. Cristián Arancibia (Vital Berry Marketing S. A.)

Teléfono: (2) 587 0600

Viernes 20 de Abril

Melipilla: Visita predio de higueras y granados. Propietario: Siete Lagos Ltda.

Empresa: Siete Lagos Ltda.

RUT: 77.972.780-7

Dirección: Av. Américo Vespucio Sur 336, Las Condes – Santiago

Teléfono: (2) 228 5356

Contacto: Sr. Alejandro Prieto Matte

María Pinto: Visita predio de higueras. Propietario: Sr. Rodrigo Garcés Braun

Empresa: Sociedad Agrícola El Rosario Ltda.

RUT:

Dirección:

Contacto: Sr. Cristián Muñoz Cariaga (Hortofrutícola Sudamericana Ltda.)

Teléfono: (2) 233 5062

Santiago: Reunión de trabajo con el equipo técnico de las consultoras y representantes técnicos del productor

Regreso a EE.UU.

El seminario de difusión contó con la asistencia de 185 personas representantes de potenciales inversionistas, empresarios frutícolas y exportadores de frutas que actualmente producen y exportan granadas e higos o que tienen un interés por ingresar a tales negocios, empresarios agroindustriales, académicos y estudiantes universitarios y representantes de instituciones del agro y de aquéllas cuya misión es fomentar la investigación, el desarrollo y la innovación.

El programa y los relatores del seminario de difusión se presentan a continuación:

**SEMINARIO  
NUEVAS ALTERNATIVAS PARA LA FRUTICULTURA CHILENA DE  
EXPORTACIÓN:  
GRANADAS E HIGOS**

Martes, 17 de abril de 2007  
AUDITÓRIUM SOFOFA – SANTIAGO  
Av. Andrés Bello 2777 Piso 2, Las Condes - Santiago

**RELATORES**

- **Sr. David Simonian.** President, Simonian Fruit Company. Fresno, California, EE.UU.
- **Sr. Alan F. Weeks.** President, K & W Farms. Palm Desert, California, EE. UU.
- **Sr. José Langarica.** Field Supervisor, K & W Farms. Palm Desert, California, EE.UU.
- **Dr. Nicolás Franck Berger.** Ingeniero Agrónomo, M.S., Ph.D. Especialista en Fruticultura. Profesor, Facultad de Ciencias Agronómicas, Universidad de Chile.
- **Sra. María Loreto Prat del Río.** Ingeniero Agrónomo. Especialista en Fruticultura. Profesor, Facultad de Ciencias Agronómicas, Universidad de Chile.
- **Dr. Anthony Wylie Walbaum.** Ingeniero Agrónomo, M.S., Ph.D. Especialista en Fruticultura. Decano, Ciencias Silvoagropecuarias, Universidad SantoTomás.

**PROGRAMA**

08:30 – 09:00	Registro e inscripciones
09:00 – 09:05	Bienvenida a los asistentes <b>Sr. Felipe Juillerat</b> , representante Asociación de Exportadores de Chile, A.G.
09:05 – 09:15	Situación actual del granado y del higo en la perspectiva de la diversificación de productos y mercados frutícolas <b>Dr. Anthony Wylie</b>

09:15 – 09:45	Características botánicas y requerimientos edafo-climatológicos del granado: factores favorables y factores limitantes <b>Dr. Nicolás Franca</b>
09:45 – 10:15	Aspectos claves del manejo agronómico del granado <b>Sra. M. Loreto Prat</b>
10:15 – 10:45	Café – Pausa
10:45 – 11:45	Prácticas culturales del granado en California <b>Sr. David Simonías</b>
11:45 – 12:45	Análisis del mercado internacional del granado y perspectivas para las exportaciones chilenas <b>Sr. David Simonian</b>
12:45 – 13:30	Sesión de preguntas y respuestas
13:30 – 14:30	Almuerzo Libre
14:45 – 15:15	Características botánicas y requerimiento edafo-climatológicos de la higuera: factores favorables y factores limitantes <b>Dr. Nicolás Franca</b>
15:15 – 15:45	Aspectos claves del manejo agronómico de la higuera <b>Sra. M. Loreto Prat</b>
15:45 – 16:15	Café - Pausa
16:15 – 17:15.	Prácticas culturales de la higuera en California <b>Sr. José Langarita</b>
17:15 – 18:15.	Análisis del mercado internacional de la higuera y perspectivas para las exportaciones chilenas <b>Sr. Alan Weeks</b>
18:15 – 19:15	Sesión de preguntas y respuestas

#### **4. Logros destacables del proyecto de Consultoría Especializada**

Los principales logros de esta Consultoría Especializada fueron:

- 1.- La contribución al conocimiento de las fortalezas y debilidades técnicas y económicas que presenta en la actualidad Chile como potencial proveedor de granadas e higos del mercado internacional, partiendo de la base que cuenta con recursos de suelo y clima aptos para la expansión del área plantada con estas especies.
- 2.- Alta audiencia con que contó el seminario de difusión, cuya variedad permitió sostener discusiones amplias sobre distintos factores técnico-económicos y comerciales que estarían incidiendo en el negocio de exportación de estas especies.
- 3.- Por ser los consultores, empresarios ligados a la producción y comercialización de estas especies, el contacto de ellos con técnicos y ejecutivos, tanto de las empresas beneficiarias como de aquellas que asistieron al seminario de difusión, permitirá seguir avanzando en la consolidación de negocios de exportación, ya que podrían actuar como facilitadores o como socios de los mismos.

## **5. Resultados y conclusiones (en términos generales y específicos)**

Chile posee recursos naturales, humanos y naturales aptos para iniciar negocios de exportación de mayor escala, tanto de granadas como de higos.

Ambos productos, en estado fresco, poseen mercados pequeños, “de nicho”, en los que cualquier nuevo proveedor sólo causaría una baja de precios. Esto resulta ser especialmente cierto en el caso de los higos, cuya perecibilidad sólo permite los embarques aéreos. En consecuencia, el desarrollo de los mercados de exportación debe ser hecho con cautela, utilizando instancias ya existentes, trabajando directamente con agentes de ventas especializados o con cadenas de supermercados, evitando a los mayoristas.

En el caso de la granada, existe un interesante potencial de mercado ligado a la industria de jugos, que podría facilitar la producción frutícola de doble propósito.

Desde el punto de vista técnico, ambos cultivos son muy incipientes, por lo cual es necesario emprender acciones de investigación y desarrollo. Los mayores esfuerzos deberán hacerse en variedades y prácticas culturales que incidan en una mejor calidad y uniformidad de la producción (densidad de plantación, poda, riego tecnificado, fertilización)



## INFORME DE RENDICIÓN DE DESEMBOLSOS

Se adjunta la documentación que a continuación se señala:

1. Fotocopia del Libro Mayor de las Cuentas contables del proyecto INNOVA CHILE, que muestra lo siguiente:
  - **Cuenta de Pasivo: Ingreso del subsidio INNOVA CHILE**
  - **Cuentas de Activos: Partidas de desembolsos del proyecto**
    - Servicio de búsqueda de experto
    - Honorarios experto
    - Pasajes experto
    - Estadía experto
    - Traducción
2. Fotocopia del Libro de Compras
3. Fotocopia del Formulario 29 del SII “Declaración y Pago Simultáneo Mensual”