1.- Informe Técnico

1.1.- Fecha salida /llegada

- Fecha Salida de los integrantes de la Misión
  - Sábado 03 de Junio 2006 a las 14:00 hrs
- Fecha retorno de la Misión
  - Domingo 11 de Junio 2006 a las 23:00 hrs. Integrante Daniel Saavedra retorno el sábado 10 de Junio a las 23:00 hrs.

1.2.- Identificación de os empresarios que asistieron a la gira en su totalidad.

Los participantes fueron los siguientes

Nº	Empresa	Participante	Cargo	Profesión
1	FRUNOR	Rogelio Alex Madariaga Jara	Gerente	Ing Agrónomo
2	Agrícola SICOR	Daniel Saavedra	Gerente producción	Ing Agrónomo
3	Agrícola El Cerrito S.A	Gustavo Delgado Opazo	Gerente General	Contador Auditor
4	Contador Frutos S.A	Manuel Contador Cortes	Director	Empresario
5	U de La Serena/CEAZA	Andrés Zurita	Investigador	Ing. Agrónomo Ph.D
6	MyV	Benjamín Donoso	Gerente tecnico Norte	Ing. Agrónomo

1.3. Grado de Cumplimiento del Programa de la Gira.

De acuerdo a lo establecido en días de Gira se cumplio el **87.5** % de lo proyectado. Se decidió omitir la visita en Ciudad de México a la Central de Abastos que estaba programada para el lunes 12 de Junio. Las razones para omitir esta visita fueron las siguientes:

- Posteriormente a la presentación de la solicitud del proyecto a CORFO /INNOVA se estableció por parte de los participantes omitir tal visita porque algunos ya la conocían.
- Por compromisos fijados con anterioridad a la gira e ineludibles, Daniel Saavedra debía viajar a Santiago el día sábado 10 de Junio y el Sr. Manuel Contador debía viajar a ASIA por motivos comerciales, lo que no justificaba seguir para los demás integrantes la extensión al día lunes.
- El Sr. Hernán Prohens a través de carta dirigida a CORFO/INNOVA justifico su imposibilidad de viajar.

En términos de visitas puntuales hubo cambios en el itinerario en las visitas a URUAPAN. A la presentación del proyecto se estaban ultimando los últimos detalles para las visitas, es así como se invirtieron los días, siendo el programa con la Universidad de Michoacán trasladado para el lunes por disponibilidad de los expositores. Según proyecto de 7 visitas ejecutamos 4 y se agrego una nueva. El porcentaje de cumplimiento fue de **71%**. Lo anterior por el alargue de algunas visitas que resultaron ser bastante interesantes.

El programa ejecutado fue el siguiente:

LUNES 5 DE JUNIO

Visita a la Facultad de Agrobiología "Presidente Juárez" de la UMSNH, en donde se desarrollará un programa de pláticas e intercambio con investigadores de esa institución bajo el siguiente

PROGRAMA Y CONTENIDOS (SE ADJUNTAN EN CD)

Hora	Tema	Ponente
9:00 - 9:20	Bienvenida	Dra. Ma Ercelia Ángel Palomares
9:20 - 9:40	El cultivo del aguacate en Michoacán	Presidente de la AALPAUM
9:40 – 10:00	La investigación en aguacate, en la UMSNH	Dr. Hector Guillén Andrade
10:00 – 10:20	Ecología y fenología del aguacate	Ing. Ana E. Bárcenas Ortega
10:20 – 10:40	Caracterización agroclimática de las huertas de aguacate en Michoacán	Ing. Maribel Gutiérrez Contreras
10:40 – 11:00	Investigación en la ciencia del suelo	MC Federico Hernández V.
11:00 – 11:20	Coffe Brake	
11:20 – 11:40	Enfermedades del aguacate	Dr. Luciano Morales García
11:40 – 12:00	Variabilidad genética en patógenos de aguacate en Michoacán	Dra. Ana T. Chávez Bárcenas
12:00 – 12: 20	El aguacate como un alimento nutracéutico	Dr. Pedro A. García Saucedo
12:20 – 12:40	Manejo orgánico del cultivo del aguacate	Ing. Salvador Aguirre Paleo
12:40 – 13:00	Manejo poscosecha de aguacate	Ing. Salvador Ochoa Ascencio
13:00 – 15:00	Comida	

A partir de las 16:00

- **Entrevista con el Sr. Benjamín Grayeb Ruiz. Presidente de la APEAM** (Asociación de productores y empacadores exportadores de aguacate de Michoacán, A.C.) Expuso un video y nos relato la organización su funcionamiento, sus objetivos y los manejos entre os productores para mantener el mercado de exportación atractivo. A su ve, la relación con la competencia y sus exportaciones a JAPON.

- **Comité Estatal de Sanidad Vegetal. Ing. José Gerardo Porcino Mejía**. Relatando el funcionamiento, los objetivos de la organización y la operación, con los logros y coberturas por distrito productor. Detallo el proceso para que las empresas estén aptas para exportar y los controles que utilizan para que este objetivo se cumpla y genere confianza a los mercados de destino.

MARTES 6 DE JUNIO

- **Vivero la Alberca. Ing. José Carlos Bautista.** Se observaron métodos de propagación, infraestructura, plantas para la comercialización, una prueba de orgánico y proceso de la semilla para patrón.

- **Huerta Tanaxuri. Propiedad del Señor Valencia**. Ing. Edmundo Bucio. Aguacate Convencional. Se observo el campo y su distribución, los manejos generales efectuados, se entrevisto al administrador que tenia muchos años en el huerto.

- **Recorrido Empacadora Aguacateros Integrados de Michoacán**. Se observo proceso de empaque, desde el inicio del ingreso a la planta, la cual cumplia con los protocolos de trazabilidad y manipulación. Se observo su infraestructura, maquinaria y frigorifico para la fruta embalada.

Los objetivos fueron alcanzados con bastante amplitud.

Con respecto a las visitas a uva de mesa en el estado de SONORA el programa se cumplió en un **100%**. Este fue el siguiente:

1	***Grupo Rolando Castelo***	***Zona la Costa***	**La Costa**	***08-Jun-06***

Se observo cosecha y embalaje de uva de mesa y se discutieron manejos generales de Red Globe, Superior , Flame . Además de plantaciones nuevas.

2	*Grupo Rolando Castelo*	*Zona Pesqueira*	**Pesqueira**	*08-Jun-06*

Se observaron plantaciones nuevas, revisión de fruta e infraestructura de frío en el campo. Discusiones técnicas sobre porta injertos, crimson y Red Globe, y sistema de conducción y podas.

3	*Gerardo Camu*		*Pesqueira*	*09-May-06*

Productor que vendió su campo para plantar otros a densidades menores a fin de lograr mayor productividad por Ha de mejor calidad. 60 Has de flame y superior recién plantadas.

4	***Agrícola Viva SPR PRI***	***Los Aroyos, Jojobal***	***La Costa***	***09-Jun-06***

Productor de 201 has. Nos atendio el administrador don Manuel Rivera.
Se observaron técnicas de injertación, replantes y manejos generales en superior, Perlette y Red Globe.

5	***Viñedos Costa***	***La Costa***	***La Costa***	***09-May-06***

Productor de 340 Has de uva de mesa.
Se observaron técnicas de manejo de parrón español (similar que en Chile) ya que el campo lo manejaban Chilenos, Mauro Pomarolli y Orlando Silva. Empresa de capitales Norteamericanos, con producción de Perllette, Flame, Red Globe y Black Sd.
Se discutieron manejos agronómicos, logística de cosecha, empaque, se mostró el parking techado.

6	***Alfcomex S.A DE C.V.***	***La Mesa , Perla***	***Pesqueira***	***09-May-06***

Productor de 260 has.

Se observaron plantaciones nuevas sobre portainjertos, manejos de Red Globe, Black, Superior, Flame, Perlette.

7	***Ramón Carrillo***	***San Andrés***	***Caborca***	***10-May-06***

Productor de alto nivel, con 250 has plantadas. que trabaja uva tardía apostando a los precios finales del mercado de exportación en México. Se observaron variedades Superior, Red Globe y Flame Sd. Manejos del color con fitohormonas, entre otros.

8	***Carlos Terminel***	***Puebla***	***Caborca***	***10-May-06***

Productor de 161 has. Se observaron manejos de Superior, Flame y Red Globe.

1.4.- Logros destacables de la gira.

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

- Logros técnicos.
    - Conocer en terreno la realidad del país mayor productor del mundo de paltos, teniendo una clase magistral de todo o que involucra este cultivo por arte de la U de Michoacán, de gran nivel y que entrego una visión muy acabado de lo que significa este cultivo y con quien estamos compitiendo. De esta manera, para cada integrante de a gira tiene una visión muy diferente a la que tenían antes del viaje.
    - Observar en terreno las ventajas comparativas que presenta México para el cultivo de paltos, bajo una zona geográfica con un clima generoso.
    - Conocer el proceso bajo el cual los productores de paltos deben someterse para exportar, que tiene una serie de reglamentaciones y normas que cumplir, siendo la trazabilidad muy fuerte, producto de las barreras impuestas por USA para garantizar el patrimonio fitosanitario.
    - El gran grado de Organización que presentan los productores y que les permite mantener ordenado el mercado, garantizando rentabilidad sustentable al negocio.
    - Conocer las políticas de regulación en la propiedad, limitada por el estado a fin de no concentrar grandes territorios.
    - Conocer de primera fuente el potencial exportador de aguacates de México y sus implicancias para el futuro del cultivo en Chile.
    - Entender que es una gran ventaja el tener un mercado a 4 hrs de distancia vía terrestre en el caso de las uvas.
    - Observar las condiciones extremas de clima en que son cultivadas las uvas en el estado de SONORA y como son afectados en su productividad por distintos eventos climáticos, tal como sucedió en Chile la temporada pasada y situación que podría replicarse ésta temporada.
    - Los mercados internacionales no hacen excepciones y para todo exportador del país que sea las normativas deben ser cumplidas.
    - Se observo el gran grado de ordenamiento y manutención de los campos, tanto productivamente como visualmente, con inversiones relevantes en ingeniería de riego, conducción, entre otras.

- RR.HH
    - Establecer contactos y relaciones con profesionales de alto nivel que han quedado abiertas para futuras visitas en forma reciproca.
    - Intercambiar 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.
    - Consolidar relaciones entre el grupo viajero y dejar alta la motivación para participar en futuras misiones.

1.5.- Resultados y Conclusiones

Paltos

- México es un país con ventajas comparativas y competitivas en el cultivo del Palto, con una alta organización entre sus productores, que llegan a acuerdos con los países productores importantes, como Chile y USA para mantener el mercado en forma rentable y fomentar el consumo en los mercados de destino.
- Tienen un consumo interno que absorbe el 80% de la producción de paltos, con precios muy similares a los de exportación, ante lo cual produce complicaciones para cumplir las cuotas de exportación en momentos determinados.
- A partir del próximo año México queda autorizado para entrar a los 50 estados de USA. Sin embargo, el pick de producción de ellos es a partir del mes de Octubre, coincidente con el pick de la zona central de Chile pero que no reviste mayor amenaza para la zona productora de paltas de la IV región.
- Los requisitos para exportar son altamente exigentes, tanto por iniciativas internas y las impuestas por USA. Esta combinación permite que los riesgos de problemas sean o menor posible y mantengan abierta la capacidad exportadora y el mercado.
- El comité de Sanidad Vegetal tiene muy bien regulada la cadena de la industria del palto, con controles en todos los eslabones.
- La investigación en este cultivo lo lideran los centros de investigación, abordando la parte genética y los beneficios para la salud.
- Por el clima que poseen el la zona productora, los costos de producción son bastante cercanos a los de Chile, solamente que ellos tienen mayores costos en control de enfermedades.
- Todos los productores de exportación de paltos deben estar aprobados por Sanidad Vegetal que es un paralelo a FDF en Chile, que asiste para las Buenas practicas agrícolas y de manufactura, garantizando los procedimientos que implican las normas exigidas por USA.
- La logística de la cosecha y empaque y posterior proceso es un proceso donde la empresa externa lleva a los cosecheros (cuadrillas) y hacen el trabajo, el agricultor no toma ese rol, desligándose de la operación , los pagos, reclutamiento, entre otros
- Se están realizado los primeros esfuerzos para abrir nuevos mercados como ASIA (Japón) para no tener dependencia absoluta de USA como mercado de destino en el futuro, esto acompañado con un marketing organizado.
- El cultivo orgánico del palto es una realidad en México, sin embargo, no es un segmento con mucho atractivo debido a que el mercado aun no compensa con precio los costos que involucra esta sistema.
- Bajo el actual esquema y con la demanda interna que tiene México, el negocio del palto aun tiene atractivo y con expectativas positivas a mediano plazo.

Uvas de Mesa

- Es una gran ventaja comparativa el tener el mercado comprador de uva de exportación a 4 hrs vía terrestre, lo que facilita en forma considerable la comercialización y el manejo logístico de la uva que es un producto perecible y que Chile debe mantener por 20 a 60 días o más para que se mantenga la calidad y condición.
- Los eventos climáticos pueden afectar fuertemente la producción, como ha pasado en la presente temporada en México, con una caída considerable en la producción estimada, lo que ha causado una escasez de fruta que ha elevado los precios en forma considerable en USA.
- El cultivo en zonas áridas con baja pluviometría es un factor de suma importancia por la reserva del recurso hídrico y es un tema relevante en la zona de cultivo por la disminución de las lluvias en los últimos 10 años, situación que podría afectar la superficie y su potencial de crecimiento.
- Las normativas EUREP y BPA son requisitos y las aplican para exportación como en Chile.
- Por el clima, las frutas de color se ven afectadas para lograr su coloración final en momentos adecuados, ante lo cual los manejos ejecutados con productos reguladores son mucho más extremos que en Chile en dosis y repeticiones.
- Es una práctica bastante utilizada el uso de reguladores de crecimiento para mejorar calibre.
- Las variedades utilizadas presentan una buena adaptación general en la zona de cultivo, siendo predominantes la Flame Sd, Superior , Red Globe y Thompsom Sd, al igual que en Chile. Variedades relevantes nuevas no se observaron.
- El sistema de conducción se presenta totalmente diferente al de Chile, por las características de luminosidad y por tradición.
- Hay buenas investigaciones y plantaciones realizadas sobre patrón, adecuándose a las diferentes variedades, de acuerdo al vigor y orientadas a optimizar el uso hídrico por parte de la planta.
- Se presentan técnicas de injertación con un alto % de prendimiento que llamó la atención a los empresarios. Se evaluará realizar transferencia tecnológica profesional al respeto.

1.2.- ANTECEDENTES GENERALES

Código Proyecto	**206-5045**
Título del Proyecto	MISIÓN TECNOLOGIA DE UVA DE MESA DE PALTOS Y UVA DE MESA A MÉXICO Grupo FRUNOR
Empresa Gestora	**Frutas del Norte (Chile) S.A**
R.U.T. Empresa Gestora	**99.533.040-7**

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 excuso formalmente por la no participación en a gira a ultima hora.
2. Don Daniel Saavedra tuvo que regresar un día antes por compromisos agendados con anterioridad a la gira, ante o cual se le descuenta un día de viático.
3. El presupuesto inicial en el proyecto incluía en lo que a pasajes aéreos se refiere el tramo DF/URUAPAN/DF, el que finalmente se decidió realizarlo en auto por las siguientes razones:

    a. Las conexiones de vuelos para esta ciudad eran muy largas y afectaba la agenda de la misión y le restaba flexibilidad.
    b. No existían operadores internacionales de autos en URUAPAN, ante o cual representaba un riesgo muy grande para las personas de la misión contratar a operadores locales sin mucha calidad y capacidad de respuesta frente a emergencias, siendo un riesgo para la integridad de los viajeros.
    c. De lo anterior, se sobrepaso el presupuesto para el ítem movilización, sin embargo se disminuyo en el ítem aéreos por realizar este tramo terrestre, ante o cual solicitamos a los ejecutivos de INNOVA puedan considerar lo anterior a fin de aprobar el presupuesto total de movilización por las razones señaladas.

4. Originalmente, las personas integrantes de la gira al momento de presentar el proyecto, consideraban tomar el vuelo desde santiago, situación que hizo omitir este ítem en pasajes, sin embargo, por problemas de agenda y compromisos, dos pasajeros debieron ser trasladados por avión, situación que si no se realizaba existía la posibilidad de que no pudieran viajar, haciendo peligrar el éxito de la misión por este hecho. De o anterior se solicita considerar estos ítems en la rendición, ya que el grupo para ser altamente transparente decidió no incluir el aéreo para todo el grupo y no gastar mas de la cuenta, sin embargo a ultima hora se debió considerar estos dos pasajes. El presupuesto unitario sin embargo fue mucho menor al preestablecido en pasajes aéreos con todo incluido, incluso u pasajero no pago pasaje Santiago/DF/ Santiago. Ya que utilizo puntos de su cuenta personal, pagando solo vuelo interno en México.

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"

No se ha declarado, se hará en la declaración de Julio.

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

2.2.1. Rendición de desembolsos del proyecto (ANEXO Nº2)

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. Paras 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.