

>> NOTICIAS

Fecha de Publicación: 2008-06-14



En la imagen: Durante la mañana de ayer una delegación holandesa se reunió con representantes de la dirección regional CORFO Aysén y ProChile.

Delegación Holandesa se Reunió con Representantes de CORFO y PROCHILE

En el marco del programa de inversión de flores de corte.

Con el fin de buscar potenciales inversionistas en el mercado holandés en el negocio de la floricultura, durante la mañana de ayer una delegación holandesa se reunió con representantes de la dirección regional CORFO Aysén y ProChile, quienes han formado una alianza estratégica en el sector de la floricultura en nuestra región.

En la actividad, en la que participaron el director regional de Prochile, Carlos Sackel, Mauricio Cordero, ejecutivo de Inversiones CORFO Aysén, y la delegación holandesa compuesta por Ruud Smit, de Flora Holland, Nieves García, de la Universidad de Wageningen, Brenda de Swart, de Rabobank Chile, y Jimena Castillo, agregada comercial de ProChile en Holanda, se dio a conocer la realización de un taller de trabajo dirigido a productores con capacidad de oferta exportable, el que contó con la participación de 13 productores (actuales y potenciales) de Aysén, desarrollado con el objetivo de permitir a los actuales productores regionales, conocer tendencias del mercado, avances tecnológicos en producción, productos demandados, y perspectivas de desarrollo. También se visitaron predios de productores locales de peonías, instalaciones actualmente en operación.

Como resultado de esto, se realizó un diagnóstico común de potenciar la asociatividad de los productores, buscando la generación de volumen y estandarización de productos. Además, se realizó un plan de trabajo conjunto entre CORFO y ProChile, el que contempla el levantamiento y preparación de misión de transferencia tecnológica Innova de CORFO, para participar en feria en Holanda y visitas a empresas, universidades, centros, para conocer procesos productivos, logística, canales de comercialización, etc.; la traída de experto, que asesore a los productores en temáticas como mejoramiento de producción actual (peonías) y búsqueda de nuevas variedades que permitan ampliar la temporalidad del negocio; el desarrollo conjunto de actividad con empresarios holandeses en Aysén para el mes noviembre, los perfiles serán compradores traídos por ProChile e inversionistas traídos por CORFO; y el levantamiento por parte de CORFO de una segunda etapa del Programa de Inversión, que permita replicar las actividades desarrolladas el 2008, poniendo énfasis en la búsqueda selectiva de potenciales inversionista para Aysén.

TRABAJO CONJUNTO

Al respecto Mauricio Cordero, ejecutivo de Inversiones CORFO Aysén, señaló que "esta es la primera actividad que haremos en conjunto con ProChile, nos hemos reunido los públicos con los privados y estamos en perspectiva de desarrollar un programa de trabajo donde esta alianza será fundamental para ver mercados para los productores actuales. Lo que nos interesa en el área Inversión de CORFO, es ver la posibilidad de sumar más gente y poder romper la primera barrera que se diagnostica en forma común, que es el tema del volumen. Nosotros necesitamos en la región mejorar la productividad, aumentar la superficie de cultivo y eso nos va a permitir salir con un producto en el cual es clave el tema de la diferenciación".

Por su parte el Director Regional de ProChile, Carlos Sackel, agregó que "lo más importante es que se han conjugado los sectores público y privado en un trabajo que hemos venido realizando desde hace mucho tiempo y en el que hemos logrado coordinar acciones que a futuro van a ser muy importantes para la región. Esta alianza que tenemos con CORFO nos ha permitido visualizar el potencial que tienen las flores en la región, además de la posible pronta instalación de un Banco Agrícola holandés, RaboBank. Nosotros como ProChile Aysén creemos que es importante potenciar este rubro emergente, queremos diversificar la cartera de productos que tiene la región, los mercados, no sólo pensar en lo que es la minería ni la salmonicultura, sino tener más alternativas. Así como estamos trabajando fuertemente con el sector cerecero, lo hacemos con las flores y lo seguiremos haciendo con otros rubros que la región tiene para exportar. Tenemos acciones concretas a desarrollar a corto y mediano plazo".

En tanto Jimena Castillo, encargada comercial ProChile en Holanda, indicó que "quiero agradecer la invitación que nos ha hecho CORFO, estamos gratamente sorprendidos por todo lo que hemos visto y lo que se puede hacer. Esta región desde lejos se ve muy atractiva, yo creo que es muy interesante que se pueda

crear una especie de denominación de origen Patagonia para promocionar sus productos afuera, pues esta región está en el imaginario europeo. Por otro lado me gustaría señalar la importancia de comprender que la competencia no está entre ustedes dentro de Chile, sino afuera, donde es necesario hacer frente a potencias como Australia, Nueva Zelandia, Sudáfrica, en diferentes rubros, de manera que es necesario asociarse y trabajar en conjunto para lograr volúmenes y calidad interesantes para la subasta de FloraHolland, a fin de poder competir favorablemente en los mercados internacionales".

Banco Agrícola en la región

Consultado acerca de qué es más importante, si la calidad o el volumen, Ruud Smit, representante de Flora Holland, señaló que "naturalmente el volumen y la calidad son aspectos muy importantes, pero lo más importante para nosotros es que en Chile es posible producir en época de contraestación. Aquí la calidad es interesante, se puede mejorar obviamente".

Nieves García, representante de la Universidad de Wageningen, precisó que "tenemos más de 100 años de experiencia en el cultivo de todo tipo de variedades ornamentales, por eso estoy acá y lo que he visto me ha sorprendido gratamente. Es un sector incipiente, con empresarios muy ávidos de aprender y que han sido capaces de desarrollarse mediante el método de la prueba y el error. Nos gustaría entonces poder asistirlos con nuestro conocimiento en la materia, para que aceleren su curva de crecimiento, porque muchos de los problemas con los que ellos se encuentran nosotros ya los hemos solucionado en Holanda".

En relación con falencias detectadas de los productores locales, García dijo que "en esta época es difícil evaluar el nivel tecnológico o de calidad de las plantas puesto que no hay producción, en este momento las plantas están podadas. He visto grandes ganas de aprender, disponen de cámaras frigoríficas e interés por mejorar. Los mismos productores consideran que les falta volumen, unión, intercambio de conocimientos y asistencia para tecnología post-cosecha y transporte, pero creo que son problemas menores que pueden solucionarse".

Finalmente la representante del principal banco agrícola del mundo, Rabobank, Brenda de Swart, señaló que "tenemos una historia muy larga en Holanda, muchas empresas del rubro son nuestros clientes. Acá estamos recién desde el año pasado, no tenemos sucursal en Coyhaique, la más cercana es Puerto Montt pero estamos viendo la posibilidad de abrir una acá".