



**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACIÓN DE
LILIUM (HÍBRIDOS DE LILIUM) Y TULIPÁN (*TULIPA* SPP.) EN CHILE Y
HOLANDA: ESTUDIO DE CASOS.**

**CARLOS ALBERTO FIGUEROA HERRERA
INGENIERO AGRÓNOMO**

RESUMEN

Este estudio plantea como objetivos estudiar la comercialización y postcosecha de liliium y tulipán en Chile y Holanda, además de describir y comparar tecnología, pérdidas de producto y canales de comercialización de ambas especies, en Chile y Holanda en esta etapa.

Los casos estudiados fueron la empresa Pacific Flowers S.A. en Chile, Poelbloembollen B.V. y VOF Gebr. P&J Ravensbergen en Holanda. La información fue obtenida usando la metodología de estudio de caso. Para ello se eligieron tanto en Chile como en Holanda, empresas consideradas ejemplares, es decir, muy bien gestionadas desde el punto de vista técnico y comercialmente situadas por encima de las empresas de su sector. La recopilación de antecedentes fue hecha a través de una investigación por contacto personal. Esta constó de dos fases, una primera etapa en Chile y la segunda en Holanda. Lo anterior permitió hacer una comparación entre el caso de Chile y los casos de Holanda.

Las conclusiones de este estudio son principalmente que el caso holandés para liliium produce alrededor de cinco veces más flores al año que el caso chileno. En tanto, para el tulipán, el caso holandés produce casi 7,5 veces más flores al año que la empresa estudiada en Chile.

En las labores de cosecha y postcosecha de híbridos de liliium en Chile se ocupan 30 personas y siete personas en el caso holandés. Para tulipán, se ocupan 29 personas en el caso chileno y seis en el caso holandés. La cosecha y selección de híbridos de liliium y tulipán en el caso de Chile se realiza en forma manual, en el caso de Holanda esta es semi-automática.

Las pérdidas de postcosecha para híbridos de liliium en el caso chileno son de 4,36% y en el caso holandés son de 0,37%. Para el caso de tulipán dichas pérdidas fueron de 1,42% y 0,49% en el caso de Chile y Holanda respectivamente. Las flores que no cumplen con los requisitos de exportación son eliminadas en ambos casos estudiados en Holanda. En el caso de Chile, la misma calidad de flores es comercializada a nivel nacional.

El caso chileno comercializa directamente sus flores tanto en Chile como en el extranjero. Los casos holandeses comercializan sus productos a través de las subastas de FloraHolland.

ABSTRACT

This study aims at studying the marketing and postharvesting of liliium and tulip in Chile and Holland. To accomplish this aim the case study approach was chosen. The cases studied were: Pacific Flowers S.A of Chile and Poelbloembollen B.V. and VOF Gebr. P&J Ravensbergen, in Holland, all of them considered exemplary firms both technically and commercially. The data was gathered by interviewing the managers and technical staff of the firms, in Chile and Holland.

It was concluded that the Dutch case produces about five times the liliiums and 7.5 times the tulips than the Chilean case, on a per hectare basis. In harvest time the Chilean case employs 30 workers for liliium and 29 workers for tulips, which is reduced to seven and six workers, respectively, in the Dutch case. The reason for this is that harvest is carried out manually in Chile, whereas in Holland is done semi-automatically.

Postharvest losses in liliium amount to 4.36% in the Chilean case, compared to 0.37% in the Dutch case. In tulip, losses are 1.42% and 0.49% in the Chilean and Dutch case, respectively. In Holland the flowers that do not meet export quality are eliminated, while in Chile this quality of flowers are destined to the domestic market.

Finally, the Chilean case trade its production directly in the foreign markets whereas the the Dutch case use the auctions of FloraHolland.