

CÓDIGO

GIT-2019-0652

## **PROPUESTA DEFINITIVA**

### **GIRAS PARA LA INNOVACIÓN CONVOCATORIA NACIONAL 2019**

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA								
1. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO								
<b>Fechas de inicio y término del programa de actividades</b> (incluye preparación, realización de la gira y actividades de difusión)	Fecha de inicio	02/09/2019	<b>Fechas de inicio y término de la gira</b> (sólo viajes y traslados)	Fecha de inicio	30/09/2019			
	Fecha de término	05/11/2019		Fecha de término	04/10/2019			
2. PAISES A VISITAR		España						
3. INTEGRANTES DEFINITIVOS DE LA PROPUESTA								
PARTICIPANTES DEL EVENTO: Considerar en la lista a todos los participantes de la gira, incluido al coordinador.								
N°	Nombre completo	RUT	Teléfono	E-mail	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña y mediana agricultura y pequeña y mediana empresa
1	Carlos Leiva Guerra				Carlos Leiva	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
2	PEDRO LUCERO LOPEZ				Pedro Lucero	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
3	GUILLERMO NIETO GALLARDO				Guillermo Nieto	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
4	JUAN PIZARRO LEMUS				Juan Pizarro	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
5	JUAN LAZCANO ARAYA				Juan Lazcano	5	Agricultor	Pequeño Agricultor

6	Héctor Vera Nieto				Sucesión Héctor Vera	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
7	JOSE LUIS LOPEZ ESPINDOLA				José López	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
8	LUIS FERMIN CONTRERAS MARTINEZ				Sucesión Fermín Contreras	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
9	Joana Lopéz Foncea				Agrícola López	5	Agricultora	Pequeño Agricultora
10	Marian Leiva Vásquez				Agrícola San José	5	Agricultor a	Pequeño Agricultora
11	Jovana Contreras Guerra				Agrícola Juan Contreras	5	Agricultora	Mediano Agricultor
12	Juan Mauricio Contreras Guerras				Juan Contreras	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
13	ABRAHAM SEGUNDO HENRIQUEZ PINTO				Abraham Henríquez	5	Agricultor	Pequeño Agricultor
14	Leonardo Valenzuela Sepulveda				Productores fruta del Valle Aconcagua	5	Asesor Técnico	Asesor Técnico
15	Guillermo Vásquez Pastrán				Consultor Indap	5	Asesor Técnico	Asesor Técnico SAT Indap

#### 4. NOMBRE DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

Pequeños Agricultores de Aconcagua en Busca de Innovación y Cooperativismo en España

#### 5. RESUMEN DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

(Máximo 1.000 caracteres, con espacios incluidos)

Busca que los participantes se interioricen de Innovación y conozcan in situ los estudios académicos (Univ. Politécnica de Cartagena) de nuevas técnicas agronómicas para optimizar el uso del recurso hídrico en la vid.

A nivel de terreno conocer el uso fertilizantes orgánicos y polímeros para retener humedad; uso de acondicionadores de suelo y enraizantes. En la búsqueda de una agricultura sustentable en uva de mesa.

A nivel varietal, conocer a nivel experimental los nuevos desarrollos de la línea genética ITUM y las investigaciones en busca de resistencia a enfermedades. También producciones comerciales en España, donde destacan variedades atractivas para ser plantadas y tener una opción de replante en los huertos viejos de los pequeños agricultores.

A nivel de asociatividad conocer los modelos de cooperativismo para ser implementados en Chile en una visita a Campos Fruta de Blanca, además sus asociados tienen plantaciones de uva de mesa de las variedades ITUM nivel comercial.

## SECCIÓN II: DESCRIPCIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

### 6. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA Y/O OPORTUNIDAD

Se debe describir claramente el problema y/u oportunidad que da origen a la gira de innovación e indicar cuál es la relevancia para el sector agrario, agroalimentario y forestal, y para el grupo y/o tema en el cual se enmarca la gira.

(Máximo 2.500 caracteres, con espacios incluidos)

Aconcagua esta temporada esta enfrentado una de las sequias más grandes vista en la historia, llevando un déficit de lluvia y nieve con respecto a un año normal del orden 75%, desafortunadamente la región de Valparaíso va ser la región más golpeada en esta mega sequia en la cual no tiene inversión para embalsar agua y muy pocos canales de distribución con revestimiento, lo que provocara una gran perdida del agua del deshielo al mar y se enfrentara en los meses de máxima demanda de diciembre a marzo una muy baja disponibilidad de recurso hídrico, lo que los pequeños agricultores tendrá que generar su estrategia para poder sobrevivir, esta situación de falta de recurso hídrico lo han vivido los españoles, por lo que ellos trabajan sus riegos con déficit controlado, siendo una gran oportunidad para los pequeños agricultores poder conocer estas estrategias de déficit controlado de manera que lo puedan aplicar en sus campos y difundir a los pequeños agricultores del valle de Aconcagua.

Otro de los grandes problemas de los pequeños agricultores es la comercialización de su producciones, la cual la realizan en forma individual, consiguiendo malas condiciones y sin poder de negociación, ante esta situación complicada de la uva de mesa en donde los márgenes se han visto estrechado es muy importante que los pequeños productores puedan asociarse de manera de poder lograr exportar su producciones y poder conseguir mejores retorno de su producción, por lo que la visita a España es una gran oportunidad en donde han logrado tener cooperativas de pequeños productores con muy buenos resultados comerciales, por lo que es de mucha importancia que los pequeños productores de Aconcagua puedan ver estos modelos, de manera que lo puedan aplicar en su empresa agrícola y tenga la oportunidad de poderla replicar en Chile.

Otro problema que están enfrentando los productores de uva de mesa es el recambio varietal de variedades de uva de mesa, para el pequeño productor esta situación es mas compleja debido que no puede cometer errores en la elección de las nuevas variedades porque si no le perjudica la subsistencia de su negocio, por eso es muy importante que los pequeños productores puedan visitar a los dueños de programas de variedades de uva de mesa de manera de discutir con ellos cuales son sus ventajas y desventajas de sus variedades nuevas españolas, y además el modelo que han generado el programa de variedades nuevas españolas es con una cooperativa, lo que será una gran oportunidad para los pequeños productores poder entender el modelo de negocio asociativo, el cual les trae grandes beneficios a sus asociados.

Todos los problemas antes señalados son de mucha importancia para el sector agrícola de los pequeños productores a nivel nacional, y para el grupo de productores de la exportadora fruta del valle de Aconcagua, quedando claro que a la vuelta de la gira los pequeños productores tendrán una visión mas amplia de los problemas que tienen y podrán aplicar en su empresa las soluciones innovadoras que verán, permitiéndole poder mejorar su situación productiva en Chile.

## 7. SOLUCIÓN INNOVADORA

### 7.1. Identificar y describir claramente la(s) solución(es) innovadora(s) que se pretende(n) conocer a través de la gira y su contribución para abordar o resolver el problema y/u oportunidad identificado.

(Máximo 2.500 caracteres, con espacios incluidos)

Se conocerán soluciones innovadoras en riego deficitario en parronales mediante estudios agronómicos. También el uso de fertilizantes de origen vegetal y polímeros absorbentes de agua en huertos productivos de distintos cultivos de manera que los participantes de la Gira Técnica puedan en sus campos disminuir el uso del recurso hídrico. Esto es muy importante, debido que estamos sufriendo sequía, por lo que debemos abordar esta situación con urgencia de manera que no se vea afectado el negocio.

La asociatividad de los productores en Cooperativa, esto es muy relevante para los pequeños productores de uva de mesa, ya que la única forma de poder sobrevivir a la situación actual para el pequeño productor es asociarse y comercializar en conjunto, de lo contrario esto puede significar que los pequeños productores desaparezcan del negocio de la uva de mesa, por este motivo es interesante ver como abordaron esta situación los productores de España, teniendo muy buenos resultados que queremos replicar en Chile.

Lo que está ocurriendo en el negocio de uva de mesa es un recambio varietal, lo que es una situación compleja para los pequeños productores debido a la falta de acceso a los programas de mejoramiento genético y los costos asociados. Los miembros de esta gira gracias tienen acceso al programa de variedades de uva de mesa español de la empresa ITUM, por lo que es muy importante que los pequeños productores puedan visitar estas variedades en España y poder conocer a los genetistas y equipo técnico español, de manera de compartir los manejos agronómicos que hacen con sus variedades y los potenciales productivos que estas variedades dan en su país de origen, de manera de discutir con ellos los problemas y ventajas que hemos observado en los test blocks en Chile, de manera que puedan tener una claridad que variedades de ITUM pueden ser para recambio.

Visitar ensayos de enmiendas orgánicas permitirá que los pequeños productores vean aplicaciones de enmiendas orgánicas para mejorar la estructura de suelo y favorecer el crecimiento de las raíces, de manera de poder aumentar los rendimientos y calidad de producción, esto es relevante porque la gran mayoría de los huertos se ubican en suelos Franco Arcillosos, los cuales se han ido compactando, y resultando una disminución de los sistemas radiculares en desmedro de la producción, de manera de poder revertir esta situación se plantea poder incorporar el uso de enmiendas orgánicas, fáciles de aplicar al suelo.

**7.2. Identifique las entidades a visitar para conocer la(s) solución(es) innovadora(s) señalada(s) anteriormente (repita el cuadro en función del número de entidades a visitar).**

Se debe adjuntar cartas de compromiso de cada entidad a visitar en Anexo 6.

<b>Nombre entidad 1:</b>	Universidad Politécnica de Cartagena
<b>Región:</b>	Cartagena
<b>Descripción:</b>	Universidad con investigación de riego deficitario
<b>Página web:</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).</b>	
(Máximo 1.000 caracteres, con espacios incluidos) La universidad politécnica de Cartagena con el equipo liderado por el profesor Alejandro Pérez Pastor una serie de investigación en riego deficitario en uva de mesa cultivar Crimson Seedles y otros frutales, por lo que es muy importante poder visitar la universidad y poder revisar esos ensayos y sus resultados, de manera de poderlos replicar en Chile.  Además, tienen nuevas tecnologías innovadora en estrategias de riego y uso de aguas regeneradas, las cuales serán presentadas a los pequeños productores de Aconcagua, por lo que es muy relevante poder analizar esas estrategias de manera de ver si las podemos replicar en Chile.	
<b>Nombre entidad 2:</b>	Frutas Campo de Blanca cooperativa
<b>Región:</b>	Murcia
<b>Descripción:</b>	Cooperativa con programa de mejoramiento de las variedades ITUM y poder revisar el modelo de negocio de la cooperativa
<b>Página web:</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).</b>	

(Máximo 1.000 caracteres, con espacios incluidos)

Es muy importante poder visitar a la cooperativa Frutas Campo de Blanca, ya que sus productores tienen el programa de mejoramiento de las variedades de uva de mesa de ITUM, las cuales es muy importante poderla visitar con los pequeños productores de Aconcagua, de manera de conversar las ventajas y desventajas de esas variedades de manera de que nos puedan ayudar en la toma de decisión de cuál puede ser importante para ser plantada por los pequeños productores y ver los manejos agronómicos que se le hacen a estas variedades.

Además, se va a visitar la cooperativa Frutas Campo de blanca, de manera que los pequeños productores puedan entender el negocio de la cooperativa y ver los logros que se pueden alcanzar con la asociatividad de los productores agrícola, esto es muy importante para los agricultores pequeños que están tratando de mejorar su asociatividad en Chile de manera de poder sobrevivir en un mercado muy exigente.

<b>Nombre entidad 3:</b>	Orgafarming
<b>Región:</b>	Murcia
<b>Descripción:</b>	Empresa de fertilizantes orgánicos basado en biotecnología
<b>Página web:</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	

**Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).**

Con el equipo de orgafarming se tiene programado poder visitar tres empresas agrícolas, las cuales están usando sus fertilizantes Evomax de manera de ver sus resultados en España de manera que los productores puedan observar y poder planificar algunos ensayos en Chile, de manera de poder obtener las mejores ventajas del producto.

Además, es importante poder conocer las agrícolas españolas de manera que los pequeños productores puedan compartir con los agricultores los cuales por el alto costo de la mano de obra han tenido que analizar sus cultivos sacando muchas labores manuales de manera de disminuir sus costos, esto también lo están enfrentando en Chile los pequeños productores, por lo que es muy relevante poder visitarlo y compartir sus experiencias.



<b>Nombre entidad 4:</b>	Sociedad Murciana de Investigación y Tecnología de Uva de mesa
<b>Región:</b>	Murcia – España
<b>Descripción:</b>	Empresa obtentora de nuevas variedades de uva de mesa
<b>Página web:</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).</b>	
<p>Conocer el programa de mejora genética de uva de mesa apirénicas y conocer los avances en variedades o selecciones con resistencia a enfermedades, también conocer en campo producciones comerciales de interés para la media estación y tardía en el valle de Aconcagua.</p> <p>Se busca discutir los manejos agronómicos que se han visto en Chile a nivel de Test Block, para tomar la mejor decisión como una opción viable de replante de huertos para el valle de Aconcagua.</p> <p>Los pequeños agricultores tendrán acceso a estas variedades a través de una alianza estratégica –comercial que ha realizado Productores de Fruta del valle de Aconcagua con la Exportadora Acograpes (licenciada).</p>	

## 8. OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

(Máximo 250 caracteres, con espacios incluidos)

Los objetivos de la gira innovación son:

Conocer la asociatividad a través del Cooperativismo Moderno.

Aplicar manejos agronómicos e insumos para los periodos de escasez hídrica

Validar nuevas variedades de uva de mesa de la línea ITUM

Conocer el desarrollo de nuevas variedades resistentes a enfermedades fungosas

## 9. POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES INNOVADORAS

Describir las posibilidades de implementar la(s) solución(es) que se conocerán en la gira en el corto y mediano plazo. Considere aspectos técnicos, de gestión, recursos humanos, organizacionales, financieros, entre otros.

(Máximo 3.500 caracteres, con espacios incluidos)

En general las medidas que se visitaran se implementaran en un periodo mediano a corto plazo, en el corto plazo las mejoras innovativas en cuanto a riego deficitario, polímeros absorbentes de agua y enmienda orgánicas para mejorar suelos, alcanzaremos a ser implementada durante esta temporada 2019-2020, de acuerdo a lo que aprendamos con los pequeños productores esta temporada es posible que hagamos de cada medida una unidad demostrativa, de manera que el resto de agricultores la puedan visitar y aprenda para que la vayan internalizando en su programa de manejos agronómicos.

A mediano plazo a más tarda de 3 años los aprendizajes de asociatividad se irán incorporando con los agricultores, todas las mejoras que se deben hacer al sistema asociativos que ellos tiene, para poder incorporar nuevos asociados para que puedan tener más fuerza en cuanto a las negociaciones de compra y venta de productos, esto le podría significar un gran crecimiento a la exportadora de fruta del Valle de Aconcagua.

En el recambio varietal el flujo de renovación que tenemos con los agricultores es a cinco años, ya la próxima temporada deberíamos estar plantando una superficie del orden de 10 hectáreas con los agricultores, esa tasa se debería mantenerse durante los próximos cinco años, de manera que los productores queden con un programa de producción de variedades nuevas interesante para ser comercializado en el mercado externo, las variedades que se está planteando plantar son del programa ITUM, por lo que es de mucha relevancia que nos den la posibilidad que los pequeños productores puedan visitar los obtentores de estas variedades en España, de manera de generar una alianza estratégica con ellos, en cuanto al soporte técnico del manejo de estas variedad, esto sería de gran relevancia para los pequeños productores.

En la gira también pretendemos poder recoger las enseñanzas del manejo de los parronales de los españoles, de manera de poder ir pensando con los pequeños productores una disminución de las labores manuales, esto es muy importante porque tendría una disminución importante en los costos fijo de producción de uva de mesa, por lo que podría significar una mejora en el corto plazo de la rentabilidad de los pequeños productores.

## 10. ITINERARIO PROPUESTO

Entidad a visitar	Descripción de las actividades a realizar	Nombre y cargo de la persona con quien se realizará la actividad en la entidad a visitar	Temática a tratar en la actividad	Ciudad, localidad	Fecha (día/mes/año)
Cooperativa Frutas Campo de Blanca	Visita Cooperativas y sus campos de los socios	Domingo Vázquez Tornero Departamento Técnico	Variedades nuevas programa ITUM. Modelo cooperativismo en la agricultura española	Murcia, Abaran	30/9/2019
ITUM	Visita a estación experimental y huertos Comerciales	Fernando mellado Técnica de gestión	Nuevas selecciones en desarrollo. Conocer huertos comerciales.	Murcia, Paraje Loma de Marín, Blanca	1/10/2019
Orgafarming	Visita a empresas agrícola con uso fertilizantes orgánicos	José Miguel Fernández, Gerente de la empresa	Visitas a empresas agrícolas productoras de frutas	Murcia, Jumilla	2/10/2019
Universidad Politécnica de Cartagena	Visita Grupo investigación Suelo-Agua-Planta	Pablo Berrio investigador del equipo y el jefe departamento investigación Alejandro Pérez Pastor	Charla Estrategia Riego Deficitario en frutales, capacitación sobre tecnologías innovadoras en riego	Cartagena, Cartagena	3/10/2019
Universidad Politécnica de Cartagena	Visita Grupo investigación Suelo-Agua-Planta	Pablo Berrio investigador del equipo y el jefe departamento investigación Alejandro Pérez Pastor	Visita a la estación experimental del grupo investigación Suelo- Agua-Planta	Cartagena, Cartagena	4/10/2019

<b>11. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN</b>					
<b>Fecha</b> (día/mes/año)	<b>Lugar de realización</b>	<b>Tipo de actividad</b> (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	<b>Justificación de la actividad</b>	<b>Tipo de participantes</b> (indicar hacia quien está orientada la actividad)	<b>N° estimado de participantes</b>
10/10/2019	Restauran Donde Pedro	Taller de discusión de resultados	Difundir las experiencias de innovación y cooperativismos	Pequeños agricultores de perfil INDAP y Medianos Agricultores	60
11/10/2019	Estudios de la Radio	Entrevista radial agricultores participante en /la gira	Difusión de la gira	La actividad está dirigida a los agricultores del valle de Aconcagua	3

### SECCIÓN III: ANEXOS

#### **ANEXO 1: CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

Se debe presentar el certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días corridos, anteriores a la fecha de postulación.

#### **ANEXO 2: CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.**

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.

(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).-

#### **ANEXO 3: COMPROMISO DE EJECUCIÓN Y APORTES DE ENTIDAD POSTULANTE.**

La entidad postulante manifiesta su compromiso con la ejecución de la gira y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr/> <b>Firma del Representante Legal</b> Nombre del Representante Legal Rut Representante Legal Cargo Representante Legal/Entidad Postulante	

## ANEXO 4: CARTAS DE COMPROMISO DEL COORDINADOR Y DE CADA UNO DE LOS PARTICIPANTES, Y FOTOCOPIA DE CÉDULA DE IDENTIDAD DE CADA UNO ELLOS

La carta de compromiso se debe ajustar al siguiente formato:

<p>Señores FIA Loreley 1582 <u>La Reina</u></p> <p>Estimados señores: Yo [<b>Nombre del Participante</b>], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [<b>Título de la propuesta</b>], a realizarse entre el [<b>fecha inicio y término gira</b>], con destino a [<b>Región/Localidad</b>], presentada por [<b>nombre Entidad Postulante</b>] a la Convocatoria de Giras para la Innovación 2019.</p> <p>Asimismo, me comprometo a realizar un aporte de [\$.], para financiar la contraparte de la propuesta, en caso que ésta resulte aprobada.</p> <p>Sin otro particular, le saluda atentamente</p> <p style="text-align: right;">Firma Nombre completo Rut.</p>
--

## ANEXO 5: CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR

Se debe presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, del coordinador, la información contenida en dicho currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años.

## ANEXO 6: CARTAS DE COMPROMISO DE LAS ENTIDADES A VISITAR

La carta debe indicar:

- Nombre de la entidad.
- Breve descripción de su quehacer.
- Datos de contacto (representante, dirección, teléfono, email de contacto y página web).
- Declaración explícita de la recepción de la gira para la innovación (formato carta compromiso adjunta).

<p>Señores FIA Loreley 1582 <u>La Reina</u></p> <p>Estimados señores:</p> <p>Nosotros como [<b>Nombre entidad</b>] nos comprometemos a recibir al grupo participante de la gira denominada [<b>Título propuesta</b>], entre los días [<b>día/mes/año</b>] y [<b>día/mes/año</b>], en el marco de la postulación a la Convocatoria Giras para la Innovación 2019. El objetivo de la visita es [<b>explicar en qué consistirá la visita y los temas que incluirá</b>]</p> <p>Sin otro particular, le saluda atentamente,</p> <p style="text-align: right;">Firma Nombre completo Rut Cargo</p>
--

## ANEXO 7: COTIZACIONES QUE RESPALDEN LA MEMORIA DE CÁLCULO

## ANEXO 8: CARTA DE COMPROMISO DE APORTES DE OTRA PROCEDENCIA

La carta debe indicar el compromiso de aporte de terceros, si los hubiere, y además describir el tipo de aporte comprometido.

Lugar,  
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre Representante Legal**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar el compromiso de la entidad **Nombre Entidad**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, a la cual represento, para realizar un aporte total de **monto en pesos** a la gira de innovación denominada "**Nombre de la gira**", presentada a la Convocatoria Nacional Giras para la Innovación 2019, de la Fundación para la Innovación Agraria, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aportes pecuniarios y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios.

**Firma del Representante Legal**

Nombre del Representante Legal  
Cargo Representante legal  
Entidad Postulante  
RUT Representante Legal

## ANEXO 9: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE DIRECTOR DE SERVICIO PÚBLICO

Adjuntar carta autorización para aquellos participantes de instituciones públicas.