

GIRA INTERNACIONAL DE PRODUCTORES DE FLORES A  
ESPAÑA (ANDALUCIA Y MURCIA).

PROGRAMA DE CAPTURAS TECNOLOGICAS

SUBPROGRAMA GIRAS TECNOLOGICAS

1.- Título de la propuesta: Gira internacional de productores de Flores a España  
(Andalucía y Murcia).

2.- Lugar de entrenamiento: Puerto Lumbreras (Murcia) y Sevilla.

País: España.

Ciudades: Puerto Lumbreras, San Javier, Murcia, Lorca y Aguilas en la provincia de Murcia. En la Provincia de Andalucía las ciudades de Sevilla, Lebrija, Chipiona, Sanlúcar de Barrameda y Cádiz.

3.- Patrocinante: UNIVERSIDAD DEL MAR.

4.- Responsable de la ejecución: Patricio Barbosa Echiburú, Ingeniero Agrónomo.

5.- Participantes:

5.1.-) Nombre: Eduardo Baeza Gómez

RUT :

Actividad principal: Jefe de Docencia, Universidad del Mar.

Dirección postal: Caupolicán 1021, Depto 13, Quilpué.

Fono: 032-798766



5.2.-) Nombre: Adriana Del Carmen Donoso Vásquez

RUT:

Actividad Principal: Productora de flores (Claveles) en Quillota.

Dirección postal: Calle Los Alamos N° 7, La Palma, Quillota.

Grupo Las Pataguas, Quillota.

Fono: 316895

5.3.-) Nombre: Carmela Del Rosario Donoso Vásquez

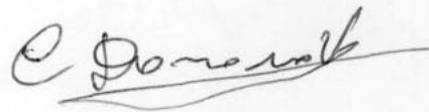
RUT:

Actividad Principal: Productora de flores (Claveles).

Dirección postal: Calle San Francisco N° 17, La Palma Quillota.

Grupo Las Pataguas, Quillota.

Fono: 315276



5.4.-) Nombre: Juan Carlos Aguilera Aguilera

RUT:

Actividad Principal: Estudiante técnico agrícola. (Pascual Baburizza)

Dirección postal: Parcela N° 14, La Palma, Quillota.

Nieto de agricultor con claveles.

Fono: 316895



5.5.-) Nombre: Rafael Jhon Briones Valdivia

RUT:

Actividad principal: Productor de Claveles.

Dirección postal: La Sombra s/n. Romeral, Hijuelas.

Grupo Claveles Romeral, Hijuelas.

Fono: 272671



5.6.-) Nombre: María Pincheira

RUT:

Actividad principal: Productora de flores (Claveles).

Dirección postal: Manzanar s/n, Quillota.

Grupo Comité Flores del Mauco, Manzanar.

Fono: 09-4365459



5.7.-) Nombre: Jaqueline Cortes Lara

RUT:

Actividad principal: Productora de flores (Claveles).

Dirección postal: Los Acacios, sitio 12 C, Los Almendros, Quillota.

Grupo Los Almendros, convenio INDAP-PRODEMU, ahora INDAP

Fono: 316707



5.8.-) Nombre: Purísima Cortes Lara

RUT:

Actividad principal: Productora de flores (Claveles)

Dirección postal: Las Rosas, sitio 24, Los Almendros, Quillota.

Grupo Los Almendros, convenio INDAP-PRODEMU, ahora INDAP

Fono: 316707



5.9.-) Nombre: Ulda Lepe Ochoa

RUT:

Actividad principal: Agricultora

Dirección postal: Los tilos 377, San Francisco de Limache

Grupo Los Laureles, Limache, de PRODEMU.

Fono: 412555

5.10.-) Nombre: María Pizarro Bazaes

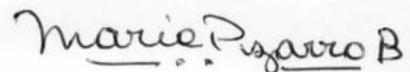
RUT:

Actividad principal: Agricultora

Dirección postal: Casilla 127 San Francisca de Limache

Grupo Los Laureles, Limache, de PRODEMU.

Fono: 411226



5.11.-) Nombre: Carlos Felipe Aranda Arévalo

RUT:

Actividad principal: Productor de flores de claveles

Dirección postal: La Sombra s/n, Romeral Hijuelas.

Grupo : Claveles Romeral

Fono: 272477



5.12.-) María Eliana Arancibia Acosta

RUT:

Actividad principal: Productora de flores (claveles)

Grupo Santa Olivia (Quillota).

Fono: 352636

maría E. Arancibia

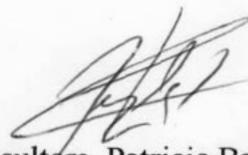
5.13.-) Nombre: Patricio González Anastasiadis

RUT:

Actividad principal: Ingeniero Agrónomo. Asesor consultora Patricio Barbosa.

Dirección postal: Av. 21 de Mayo 5819, La Cruz.

Fono: 356366



5.14.-) Gabriela Stella Verdugo Ramírez

RUT:

Actividad principal: Profesor investigador, Universidad Católica de Valpo.

Dirección postal: Baquedano 375, Quillota.

Gabriela Verdugo R

5.15.-) Patricio Alvaro Barbosa Echiburú

RUT:

Actividad principal: Ingeniero Agrónomo, Asesor consultor.

Dirección postal: Casilla 471, Quillota.



## 6.- Descripción de la propuesta:

### Objetivos técnicos y económicos.

La gira tiene como principal propósito que pequeños empresarios agrícolas de la V región de las zona de Quillota, Hijuelas y Limache observen experiencias de agricultores españoles en el cultivo de flores, tanto en sus aspectos técnicos como comerciales, a fin de validar modelos productivos y experiencias similares para el grupo en cuestión, que cuenta con ventajas respecto otras realidades mundiales.

Las principales especies de interés serán Claveles, Gerberas, Rosas, Miniclaveles, Limonium, Gypsophilas, Poinsetias. Se desarrollará un programa variado que permitirá discutir los problemas técnicos y los sistemas de postcosecha y packings. Se incluirá además, la propagación visitando el vivero de Barberet & Blanc que ha invitado expresamente.

En cuanto a la comercialización se incluye la asistencia a subastas de flores, tanto en Murcia como en Andalucía, además de conocer experiencias propias de sistemas productivos similares al nacional, pudiendo conocer modelos en el ámbito de la gestión, cumpliendo uno de los principales objetivos, ya que la característica que une los grupos es su falencia en esta área.

Por otra parte, los participantes establecerán contacto con Cooperativas del sur de España, conociendo *in situ* cómo se han organizado, cómo logran mantenerse unidos, como comercializan sus productos, que han ideado respecto la diferenciación (envolturas, sellos, logotipos) y por sobretodo discutir las estrategias respecto la gestión empresarial que realizan.

Una vez realizada dicha gira, se cumplirá el objetivo principal de la presente propuesta, que es llegar a consolidar en tres años plazo una comercializadora de flores en la zona de Quillota o alrededores, para ofrecer productos de flores (de corte) tanto a nivel nacional como internacional (Latinoamérica).

### Justificación de la necesidad y oportunidad de realizar la propuesta.

Uno de los puntos críticos en toda producción agrícola es la comercialización, es precisamente en este importante aspecto donde se quiere transformar a los grupos involucrados en la presente captura tecnológica. Hoy, la mayoría de los agricultores se caracteriza por vender a través de intermediarios, quienes obtienen un ingreso interesante, restando utilidades a los agricultores.

La posibilidad de visitar subastas de flores que rematan los productos de los agricultores, con una dinámica definida, en que los compradores van directo a estos centros de comercialización y obtienen ventajas como: acopiar volumen, observar y comparar la calidad de los diferentes productores agrícolas, defender directamente el precio del pequeño productor, entre otros. Esta visita deberá materializarse en los líderes de los grupos la inquietud de comercializar de maneras similares, en que puedan llegar directamente con sus productos a quienes lo demandan. La gira contempla visitar dos subastas de flores, una en Sevilla y otra en Murcia.

La importancia que está adquiriendo la zona de Quillota y alrededores al crecer en el cultivo del clavel y de flores en general, y la necesidad de desarrollar en forma local la pequeña agricultura, hace imperativo pensar en importantes y nuevas expectativas para los grupos en cuestión, como es colocar estos productos en sitios nacionales y otros internacionales, requiriendo incluir en los agricultores los conceptos de competitividad y tecnología.

La propuesta incluye observar cultivos de distintas flores y condiciones, para imprimir un criterio más amplio, a fin de responder técnicamente a algunas falencias locales, así como mejorar específicamente el manejo del cultivo del Clavel (principal cultivo entre los empresarios).

En el aspecto gestión será importante el contacto directo que puedan tener los agricultores nacionales con sus pares españoles, para conocer sus experiencias en cuanto a las Cooperativas, su funcionamiento y organización.

La floricultura está recién empezando en la zona y hay que desarrollarla, las condiciones de mercado indican una oportunidad a futuro, ya que la producción es intensiva en mano de obra y tecnología, característica que países vecinos no cuentan, por lo que habría una mayor ventaja para nuestro país.

Es de gran interés materializar las invitaciones de dos empresas del área agrícola; una de ellas Barberet & Blanc de Murcia, que mantiene pendiente desde el año 1998 un interesante programa para la presente gira. La segunda empresa es L S Horticultura España, S.A. una empresa de tecnología avanzada en la realización de invernaderos y forzados (se anexan invitaciones).

Antecedentes técnicos y viabilidad de incorporación al sistema productivo nacional de las tecnologías involucradas.

La floricultura en Chile está siendo un negocio atractivo para el pequeño agricultor, y es importante saber cómo estamos y hacia dónde vamos. Es menester darse cuenta cuáles son las ventajas que representa el negocio, cómo se puede funcionar mejor, qué nuevas alternativas se puede producir, que mejorar, cómo lo hacen otros, etc. El contar con

experiencias al respecto de agricultores que han tenido un relativo éxito y que pueden ayudar al desarrollo de nuestro sector resultará motivante y vital para la incorporación de nuevas tecnologías, alcanzar nuevos sistemas de comercialización, e incrementar la oferta de nuevas especies florales.

En Chile, los pequeños agricultores principalmente cuentan con claveles, un cultivo rentable para ellos, sin embargo, se debe ver alternativas para su reemplazo o bien incrementar otras especies para cultivar en Chile. Por otro lado, la comercialización, es la clave del negocio y hay que prepararse con respecto a una integración económica en Latinoamérica, con lo cual se debe estar fortalecidos en todo lo que respecta a gestión empresarial y sobretodo a comercialización, factor que para los pequeños agricultores ha sido siempre una deficiencia.

Respecto los agricultores participantes y los grupos a los cuales pertenecen se podrían caracterizar con tecnología de punta dentro de su medio, ya que usan algunos elementos como el forzado y la fertigación, entre otros. Sin embargo, ninguno supera los 4 a 5 años en el rubro, por lo cual cualquier nuevo elemento que se incorpore a su conocimiento y la posibilidad concreta de medirse frente a otras realidades de países desarrollados será un aporte significativo. Obviamente la adaptación de los modelos observados en España será posteriormente adaptada a cada situación en particular, labor a cargo del equipo técnico.

Coherencia de la propuesta con las actividades innovativas que los participantes desean desarrollar en el corto plazo.

Todos los participantes en la gira (empresarias agrícolas) pertenecen a diferentes grupos de productores de flores, ya sea atendido por el INDAP, PRODEMU o FOSIS. Están produciendo claveles principalmente y la comercialización es a través de intermediarios. El negocio en sí es bueno, pero necesita desarrollarse en la unión de los agricultores, la organización de ellos, la comercialización, mejorar la postcosecha, elevar el valor agregado al producto y en diversificar hacia otras flores para nuestro país.

En cuanto a la comercialización, se buscará en el año 1999, que comercialicen en conjunto todos estos grupos y abarcar a un número mayor de agricultores, para así llegar a contar con un volumen y calidad aceptable, teniendo la posibilidad de incorporarse a nuevos mercados como son Buenos Aires y Mendoza (Argentina) y San Pablo (Brasil).

Resultados o productos esperados con la realización de la propuesta.

Se espera mejorar el sistema productivo, el tipo de organización y principalmente en la comercialización de las flores. Además se intentará cultivar especies nuevas para nuestro país. Se espera un cambio -en un plazo de tres años- en cuanto a varios puntos que atañen al sector florícola así como a los agricultores. El empresario agrícola que asiste en la presente gira tiene ciertas características que permiten pensar en un cambio, a pesar de ser pequeño pero significativo. Entre otras cualidades, se trata de mujeres y jóvenes quienes están mucho más abiertos a los cambios, aceptan la tecnología, buscan nuevas alternativas, son mucho más acertados en el manejo de sus explotaciones, elevan el nivel económico de su hogar y por lo tanto la calidad de vida de sus familias.

Al otorgarles la oportunidad a mujeres y a jóvenes, de visitar tecnologías más avanzadas, sistemas de comercialización distintos, ver nuevas especies de flores a cultivar, observar cooperativas agrícolas españolas, tipos de invernaderos diferentes, estudios en invernaderos, una cultura diferente, maneras de pensar; existen mayores posibilidades de cambiar a un mediano y corto plazo y así desarrollar nuestra floricultura de la región.

#### 7.- Compromiso de transferencia

Los empresarios agrícolas que asisten a la presente gira, son conocidos en la región, sobretodo las mujeres a través de INDAP y del PRODEMU, por ello la transferencia será dada por los empresarios agrícolas, sobretodo porque sería una de las primeras giras realizadas con empresarias agrícolas mujeres.

Algunas de las mujeres presentes en la gira, son conocidas en la región como ejemplos de esfuerzo y líderes de pequeños grupos, dos de ellas han sido representantes de las mujeres en el PRODEMU. A través del INDAP podrán llegar a un grupo de agricultores de la región importante ya que se publicarán en revistas y diarios de la zona dicha experiencia. Se hará un comunicado de extensión en la Revista Empresa y Avance Agrícola y una nota corta de difusión en el Diario El Observador de Quillota.

Se realizará una reunión, a vuelta de la gira, en donde se invitará a un número alto de productores de flores de la zona y contarán la experiencia. Aquí también asisten personal de FIA, UNIVERSIDAD DEL MAR, INDAP, PRODEMU y otros. Se ha comprometido una sesión con el Círculo Cultural Camilo Henríquez en la Cruz.

Asiste a la gira Eduardo Baeza, jefe de docencia de la Universidad del Mar, quien es profesor de cátedra de la escuela de Agronomía, traspasando dicha experiencia al alumnado que en un futuro cercano será Ingeniero Agrónomo.

La Sra. Gabriela Verdugo profesora investigadora de la Universidad Católica de Valparaíso, transferirá directamente sobre los alumnos y a través de charlas y asesorías su experiencia de visitar agricultores españoles.

El asesor consultor, responsable técnico de la presente gira, atiende a un número cercano a 120 pequeños agricultores, que se interiorizarán de todos los aspectos técnicos observados en la gira, además en charlas, clases y exposiciones que se realizan en determinadas oportunidades para dar a conocer las nuevas tecnologías vistas. También por ser profesor de la cátedra Gestión de empresas agropecuarias en la Universidad del Mar, podrá transferir los antecedentes económicos hacia determinados grupos de alumnos.

## 8.- Beneficiarios

Los beneficiarios se pueden definir al menos desde dos puntos de vista y según sea el impacto de la presente captura, en directos e indirectos. Los primeros corresponden a los asistentes e involucra empresarios agrícolas, asesores ingenieros agrónomos, profesores e investigadores universitarios y un estudiante técnico agrícola, serán cada uno de éstos quienes transferirán hacia otros estratos.

Los beneficiarios indirectos involucran a 120 pequeños empresarios, divididos en 3 grupos de INDAP, 3 de PRODUMU, 2 de FOSIS, todos ellos ubicados en la V región, que recibirán la experiencia por los agricultores participantes y los técnicos que le asesoran.

De este modo, los beneficiarios de la presente gira serán muchos pequeños empresarios agrícolas y en especial, las mujeres y jóvenes empresarios de la Región.

Por parte de los profesores e investigadores se llegará a dos Universidades de la región que imparten Agronomía, como es la Universidad Católica de Valparaíso y la Universidad Del Mar.

Esta iniciativa va a irradiar positivamente sobre muchos agricultores de la región y significará un apoyo fuerte a las mujeres y jóvenes que se están iniciando en las labores agrícolas.

## 9.- Impactos esperados.

Un aspecto social de relevancia es que por primera vez asisten mujeres empresarias agrícolas en una gira técnica de esta naturaleza, y todas del ámbito florícola, además de jóvenes empresarios agrícolas. La ventaja que tienen las mujeres es que son más abiertas a la tecnología, más ordenadas, llevan registros, son más serias y comercializan mejor que los varones, esto será un ejemplo para el resto de las mujeres que ingresan al trabajo agrícola, un logro importante.

También se espera mejorar las tecnologías usadas hasta el momento, sobretodo en lo que se refiere a quemigación y fertirrigación, observar nuevas especies de flores que en Chile son muy escasas y están en manos de grandes agricultores, las cuales puede ser factibles que en corto plazo se cultiven a nivel de pequeños empresarios.

Se espera a futuro poder postular a proyectos de innovación del sector florícola, a través de pequeños empresarios, que cultivan tanto bajo invernadero como al aire libre, con resultados positivos tanto técnicos como económicos.

Además intentar cambiar conceptos de comercialización, al observar los sistemas de subastas de flores u otros productos hortícolas, que en un mediano plazo pueden estar actuando en nuestro país y por lo tanto tengan el apoyo y conocimiento para llegar a realizarlo.

#### 10.- Itinerario propuesto

El itinerario fue elaborado por el señor Manolo Nicolás y Patricio Barbosa en Barberet & Blanc, Murcia, España, durante el mes de julio de 1998. El programa ha sido visto por el asesor consultor de los empresarios agrícolas en terreno y por lo tanto va dirigido especialmente a las necesidades de los grupos, es decir, observar especies florícolas, subasta de flores, sistemas de riego tecnificado, Cooperativas y realización y levantamiento de invernaderos.

También se visitará la empresa L S Horticultura, dedicada a la comercialización e investigación de nuevos invernaderos automatizados. Realizan estudios de formas, consistencia, durabilidad, luminosidad, temperaturas, ventilaciones, etc. Será de gran ayuda entender el funcionamiento de un invernadero. A través del contacto con esta empresa se ha comprometido la visita a agricultores con hortalizas y flores, principalmente con crisantemos, poinsetias, gerberas y rosas. Responsables del itinerario son el señor Rafael Pedreño de L.S. Horticultura España y Patricio Barbosa.

Se adjunta ambas invitaciones y el itinerario propuesto.

#### 11.- Costo total y aporte solicitado.

Los precios obtenidos son por el asesor consultor Sr. Patricio Barbosa E., el cual viajó a España desde Julio a Octubre de 1998 y visitó lo que en esta gira se mostrará a los empresarios agrícolas, con lo cual los precios son recientes tanto de hoteles como de comidas y de transportes. Se adjuntan boletas y facturas obtenidas de los hoteles Fontoria (tres estrellas) de Murcia y Montecarlo (dos estrellas) de Sevilla, también el arriendo de un bus para 25 personas, en la ciudad de Sevilla por dos días. El valor de las monedas son:

## 12.- Contactos.

Las empresas que nos van a recibir son las siguientes:

a) Barberet & Blanc, en Murcia España. Se debe arribar a Alicante, ya que es el aeropuerto más cerca de Puerto Lumbreras, ciudad donde está ubicado la casa matriz y donde se producen las plantas madres para ser destinada a los diferentes países y de éstas plantas obtener las plantas que cultivan los empresarios agrícolas.

Nombre empresa: Barberet & Blanc.

Dirección postal : Camino viejo, 205 - Apartado de correos, 38  
30890 Puerto Lumbreras, Murcia, España.

Teléfono : 34-968-402525

Fax : 34-968-402711

E-mail : francois a barberet.com

Manager para América Latina y Asia, Sr. Manolo Nicolás, Ing. Agr.

b) L.S- Horticultura España, S.A., ubicada en la zona de San Javier, en Murcia, España, a una hora y media de Puerto Lumbreras. Empresa dedicada a estudiar tecnologías en invernaderos, ellos comercializan invernaderos de metal, con alta tecnología. Además de observar dichos invernaderos y estudios al respecto, se irán a visitar flores y hortalizas bajo invernaderos de éstas características, los cuales permitirán a los agricultores sacar nuevas ideas para el futuro.

Nombre empresa: L.S. Horticultura España, S.A.

Dirección postal : Carretera Pinatar, 95 - Apartado 27, correo 30730 San Javier,  
Murcia, España.

Teléfono : 34-968-190812

Fax : 34-968-171909

La persona que nos recibe en ésta empresa es el Sr. Rafael Pedreño Tortosa, Ing. Agr. Manager Area Sudamérica.

Una de las empresas está ligada a nuestro país a través del Sr. Alberto Behn, en la Carretera Norte, Km 102, ella es Barberet & Blanc. L S Horticultura recién piensa ingresar a nuestro país. Ambas son fuertes en Colombia, sobretodo L S Horticultura S.A. la cual tiene una oficina, además en USA también tienen oficina.

Se adjunta cartas de invitación e itinerario.