



FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

PROPUESTA

“GIRA INTERNACIONAL DE PRODUCTORES DE
FLORES A ESPAÑA (ANDALUCÍA Y MURCIA)”

CÓDIGO

FIA A-145

INSTITUCIÓN

PATROCINANTE

UNIVERSIDAD DEL MAR

SUPERVISOR

PROPUESTA

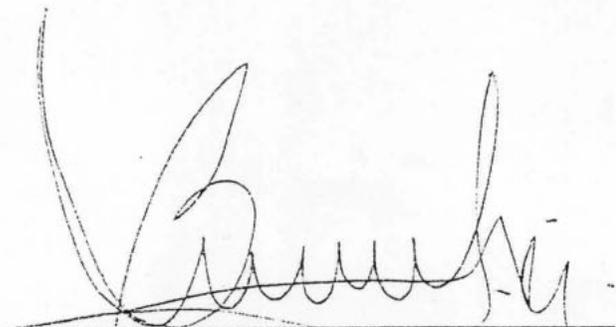
SRA. PAULINA ERDMANN FUENTES

RESPONSABLE

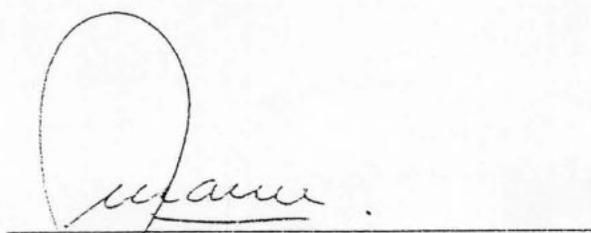
PROPUESTA

SR. PATRICIO BARBOSA

MODIFICACIONES



RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN
U. DEL MAR



SUPERVISOR
FIA

FORMULARIO
PRESENTACIÓN DE PROPUESTA
SUBPROGRAMA GIRAS TECNOLÓGICAS

FOLIO DE
BASES

041

CÓDIGO (uso
interno)

A - 145

SECCIÓN 1: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

TITULO DE LA PROPUESTA

Gira internacional de productores de Flores a España (Andalucía y Murcia).

LUGAR DE ENTRENAMIENTO

País(es) y Ciudad (es): España

Puerto Lumbreras, San Javier, Murcia, Lorca y Aguilas (Murcia); Sevilla, Lebrija, Chipiona, Sanlúcar de Barrameda y Cádiz (Andalucía).

INSTITUCIÓN PATROCINANTE

UNIVERSIDAD DEL MAR

REPRESENTANTE LEGAL DE LA INSTITUCIÓN PATROCINANTE

Nombre: RAUL BAEZA ASPEE

Cargo en la Institución Patrocinante: RECTOR

RUT:

Firma:

RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN (adjuntar *curriculum vitae completo*)

Nombre: : Patricio Barbosa Echiburú, Ingeniero Agrónomo

Cargo en la Institución Patrocinante: Profesor Jornada Parcial

RUT:

Firma:

COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA

FINANCIAMIENTO SOLICITADO





SECCIÓN 2: PARTICIPANTES (adjuntar c. Vitae resumido de acuerdo a pauta del Anexo 3)

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	DIRECCIÓN POSTAL	ACTIVIDAD PRINCIPAL	FIRMA
1. Adriana Del C. Donoso Vásquez		316895	Calle Los Alamos N° 7, La Palma, Quillota.	Productora de flores (Claveles) en Quillota	
2. Carmela Del R. Donoso Vásquez		315276	Calle San Francisco N° 17, La Palma Quillota.	Productora de flores (Claveles).	
3. Rafael Jhon Briones Valdivia		272671	La Sombra s/n. Romeral, Hijuelas.	Productor de Claveles.	
4. María Pincheira		09-4365459	Manzanar s/n, Quillota.	Productora de flores (Claveles).	
5. Jaqueline Cortes Lara		316707	Los Acacios, sitio 12 C, Los Almendros, Quillota	Productora de flores (Claveles).	
6. Purísima Cortes Lara		316707	Las Rosas, sitio 24, Los Almendros, Quillota.	Productora de flores (Claveles)	
7. Ulda Lepe Ochoa		412555	Los tilos 377, San Francisco de Limache	Agricultora	
8. María Pizarro Bazaes		411226	Casilla 127 San Francisca de Limache	Agricultora	
9. Carlos Felipe Aranda Arévalo		272477	La Sombra s/n, Romeral Hijuelas.	Productor de flores de claveles	
10. María Eliana Arancibia Acosta		352636		Productora de flores (claveles)	
11. Gabriela Stella Verdugo Ramírez			Baquedano 375, Quillota.	Profesor investigador, Universidad Católica de Valpo.	
12. Patricio Alvaro Barbosa Echiburú			Casilla 471, Quillota.	Ingeniero Agrónomo, Asesor consultor.	

Patricio Barbosa



3.1. Objetivo general (técnico y económico)

Objetivos técnicos y económicos.

- Mostrar a los asistentes sistemas productivos de flores de corte en España, incluyendo la producción y la comercialización.
- Validar el modelo productivo adoptado por los agricultores chilenos, demostrando su factibilidad y analizando las etapas críticas del sistema.
- Estimular a empresarios agrícolas –mujeres y jóvenes- en un rubro que genera autoempleo y se proyecta con expectativas comerciales, para su realidad sociocultural.
- Sentar las bases técnicas y económicas para un proyecto de corto plazo de un sistema de comercialización conjunta de pequeños empresarios.

3.2. Objetivos específicos (técnicos y económicos)

- Visitar sistemas productivos de flores con las especies: Claveles, Gerberas, Rosas, Miniclaveles, Limonium, Gypsophilas, Poinsetias.
- Conocer los principales avances y tecnologías de postcosecha y embalaje usados actualmente en flores en España
- Contactar empresarios agrícolas chilenos y españoles para lograr directamente un traspaso de la experiencia de comercialización y gestión propia de las cooperativas españolas.
- Visitar empresas de abastecimiento de insumos propios del rubro (viveros , invernaderos, sistemas de riego).
- Conocer e interiorizarse de las subastas de flores en España, sistema de comercialización, frigoríficos, embalajes y el modelo de transacción utilizada en dicha actividad.



3

3.3. 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; deberá materializar 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 de la V región, 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 es un rubro naciente en la zona y es necesario desarrollarla con un nivel diferente al tradicionalmente usado, 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). A través de ambos se ha podido programar el desarrollo de esta interesante gira.



SECCION 3: DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

3.4 Antecedentes técnicos y viabilidad de incorporación al sistema productivo nacional de la (s) tecnología (s) involucrada(s).

El cultivo de flores en el país en el último tiempos e ha transformado y ha virado a los pequeños productores los cuales presentan un ventaja comparativa y competitiva muy grande con respecto al gran agricultor que sui propia mano de obra. Esto ha ocasionado que este cultivo este una tasa de crecimiento acelerada que por el momento no tiene problema con respecto a sus rentabilidades, en los pequeños agricultores pero que vislumbra a corto plazo un problema de sobresaturación de la producción con la caída del precio del producto y por lo tanto de su rentabilidad .

El sistema de comercialización que están organizando lo pequeños agricultores principalmente es venta a intermediarios, el cual se lleva un porcentaje alto del precio final del producto con un riesgo relativamente bajo comparado con el del agricultor.

Estos 2 puntos anteriores es que nos impulsan y motivan a realizar dichas giras a observar alternativas productivas al clavel, sistema de comercialización a través de subastas de los productos de flores y cooperativas y organizaciones de pequeños agricultores españoles.

Además el asesor técnico de los pequeños empresarios agrícolas, es que ha visitado lo anteriormente expuesto y realizado el itinerario de la presente gira con los Gerentes de América Latina de ambas empresas que nos invitan, con lo cual cree una necesidad el adoptar técnicas tanto productivas, de otras especies, como de comercialización para que siga desarrollandose este rubro en nuestro país.

Un punto de relevancia es que 2 Universidades de la zona están interesadas en desarrollar la floricultura de nuestro país y es así como profesionales de ambas instituciones asisten en forma conjunta a dicha gira.



SECCION 3: DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

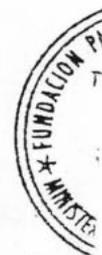
3.5 Coherencia de la propuesta con las actividades inovativas que los participantes desean desarrollar a corto plazo.

En el Grupo de Empresarios Agrícolas, que asiste a la presente gira, todos son representantes de grupos dedicados a la producción de claveles y concuerdan en que las mayores dificultades se encuentran en la comercialización de las varas de claveles y a corto plazo por la tasa de crecimiento del cultivo del clavel, es que se hace necesario tener ya algunas alternativas claras al cultivo del clavel.

Ya existe estudios de investigación en los agricultores, por ejemplo en el grupo de Romeral y otro de Quillota, es que se va a realizar un jardín de variedades de las Empresas Productoras de esquejes como son Alberto Behn, Biggi Flower y Petalimport, 3 de las empresas que otorgan mayor seguridad en la calidad de sus plantas, siendo el objetivo principal observar tanto la calidad como la productividad de las mejores variedades de cada una de estas empresas, para que en un futuro cercano comprar a cada una de ellas las variedades más rentables al pequeño Agricultor.

La propuesta de la gira contempla observar producciones de claveles, limonium, poinsetias, gerbera, gypsophillas, crisantemos entre otras, además de laboratorios de propagación, empresas de fabricación de sistemas de riego, empresa de fabricación de pesticidas, dos subastas de flores una en Murcia y la otra en Sevilla y dos cooperativas organizadas las cuales mantienen unidos a los agricultores tras una productividad común.

Lo anterior implica que los productores de flores deben unirse en una actividad conjunta y buscar nuevas formas de comercialización, nuevos mercados y nuevas especies florícolas producidas con calidad.





SECCION 3: DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

3.6 Resultado o producto esperado con la realización de la propuesta

El resultado esperado es la comercialización conjunta de flores, por parte de los agricultores de los grupos en cuestión. La materialización de esto requiere una estandarización de la calidad, un incremento en el conocimiento técnico y una programación estratégica de la oferta.

Aumentar visión de los empresarios que asisten a la gira, tanto a nivel nacional productivo, como de comercialización.

Realizar proyectos de investigación de nuevas especies florícolas para la zona, en donde estén involucradas la Universidad del Mar y los productores.

Alcanzar en un plazo de 3 años aproximadamente un sistema de comercialización adaptado a condiciones de la V Región pero basadas en las vistas por la presente gira.

Apoyar a los pequeños agricultores de flores en la obtención de un ingreso mayor por su producto, dado principalmente por un nuevo sistema de comercialización, más transparente y justo.





SECCIÓN 4: COMPROMISO DE TRANSFERENCIA

FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR	Nº y TIPO BENEFICIARIOS
Julio 99	Publicación artículo de extensión en revista Empresa y Avance Agrícola, de circulación en la V región.	Transferir los antecedentes técnicos obtenidos en la gira hacia agricultores y técnicos de la zona		Indefinido
Mayo 99	Charla	Análisis de los sistemas de comercialización conjunta	Hostería El Eden Quillota	50 agricultores adosados a los programas INDAP, PRODUMU, FOSIS
Abril 99	Charla- Curso	Capacitación en algunas técnicas para la producción de flores	Centro Cultural La Cruz.	40 agricultores y/o mandos medios
Sept. 99	Charla-Curso	Transferir antecedentes técnicos obtenidos a estudiantes de Agronomía. Universidad del Mar.	Universidad del Mar	50 estudiantes.





SECCIÓN 5: 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. Cada uno de éstos transferirán hacia otros estratos que corresponderán a los beneficiarios indirectos.

Los beneficiarios indirectos involucran a 120 pequeños empresarios, divididos en 3 grupos de INDAP, 3 de PRODEMU, 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.

Se contempla también a los participantes en las actividades de extensión.



SECCIÓN 6: IMPACTOS ESPERADOS

Un aspecto social de relevancia es que por primera vez asisten mujeres empresarias agrícolas en una gira técnica de esta naturaleza, teniendo en común que todas son 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.

Se espera mejorar en el plano técnico, no solo por la transferencia directa, sino que por la convicción que adquieran al poder evaluar personalmente la factibilidad de incorporar algunos avances técnicos, sobretodo en lo que se refiere a quemigación y fertirrigación. Se suma a esto que podran 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.

Mejorar la autoestima de un sector productivo.



SECCIÓN 7: ITINERARIO PROPUESTO			
FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR (Institución/ Empresa)
22 Marzo	✓ Visita laboratorios y campo	Conocer aspectos de la propagación, sanidad, hidroponia, fertirrigación y riego para el cultivo de algunas especies florales.	Puerto Lumbreras. Finca Nicole Barbweret
23 Marzo	✓ Subasta de Flores	Conocer el sistema de subasta y las técnicas de postcosecha de flor cortada	Lorca
	✓ Fabrica de plásticos	Conocer nuevos plásticos para agricultura.	Lorca (Solplast)
	✓ Visita productores	Conocer producción de flor cortada y plantas en maceta	Lorca
	✓ Visita laboratorio	Conocer avances tecnológicos en pesticidas y fertilizantes	Murcia (Probelte S.A.) <i>La Jir, Andalucía</i>
24 Marzo	✓ Visita	Conocer manejo de postcosecha, protección de cultivos, fertirrigación.	Murcia (Centro de Innovación y Desarrollo Agrícola de La Alberca; Centro de Edafología y Biología Aplicada del Segura)
25 Marzo	✓ Visita instalaciones agrícolas	Conocer producciones intensivas y sistemas computacionales automatizados.	Aguilas (Hermisán, Proyectos e Instalaciones Agrícolas)
	✓ Visita factoría	Conocer insumos agrícolas de riego	Alicante (Twin Drops)
26 Marzo	✓ Visita campo e industria	Conocer el uso de pantallas térmicas, invernaderos automáticos y diversos polietilenos	San Javier (ACM-LS Horticultura)
27/28 Marzo	Desplazamiento a Sevilla	Libre	
29/30 Marzo	✓ Visita cultivos	Conocer sistemas productivos de flores de diferentes especies y contacto con los agricultores	Los Palacios, Lebrija, Chipiona, Sanlúcar de Barrameda
31 Marzo	✓ Visita Cooperativas	Conocer Cooperativas de Comercialización de flor cortada y entrevista con empresarios	Sevilla y Cádiz
1º Abril	Regreso		





SECCION 9 :CONTACTO S (juntar en el anexo 2 las cartas de compromiso.

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.

