

CÓDIGO

GIT-2019-0655

PROPUESTA DEFINITIVA

GIRAS PARA LA INNOVACIÓN CONVOCATORIA NACIONAL 2019

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA								
1. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO								
Fechas de inicio y término del programa de actividades (incluye preparación, realización de la gira y actividades de difusión)		Fecha de inicio	13/09/2019	Fechas de inicio y término de la gira (sólo viajes y traslados)		Fecha de inicio	30-09-2019	
		Fecha de término	07/11/2019			Fecha de término	06-10-2019	
2. PAISES A VISITAR								
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	JUANITA DEL CARMEN BRAVO HERRERA			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.
2	DORALISA DE LAS MERCEDES MUÑOZ ILLANES			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.
3	JUAN IGNACIO GOMEZ MOYA			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.

4	NORMA HERNANDEZ CABRALES			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.
5	SARA ELENA PARADA VILCHEZ			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.
6	GRACIELA DEL CARMEN MORALES GARRIDO			sincorreo	Predio Particular	Maule	Floricultor independiente	Floricultor independiente, emprendedor parte del programa PAE Flores de Rio Claro.
7	CRISTIAN ANDRES ROJAS OYATCE				Prodesal Comuna Rio Claro	Maule	Profesional Asesor Prodesal Rio Claro	Técnico asesor en flores prodesal Rio Claro.
8	PEDRO MAURICIO AHUMADA MANZO				Prodesal Comuna Rio Claro	Maule	Profesional Coordinador y Asesor Prodesal Rio Claro	Profesional coordinador equipo prodesal Rio Claro
9	CECILIA IVONNE UBILLA GONZALEZ				Indap Área Talca	Maule	Profesional encargado programa PAE Indap	Profesional Ejecutivo Indap Área Talca
10	ROBERTO ORLANDO FUENTEALBA VELASQUEZ				Consultora Agrogest	Maule	Profesional consultor programa PAE Rio Claro	Profesional asesor y consultor rubro Flores consultora.

4. NOMBRE DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

GIRA PARA CAPTURA DE CONOCIMIENTO DE MANEJO PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE ALSTROEMERIAS PARA SER IMPLEMENTADO CON LAS NUEVAS VARIEDADES DE LA ESPECIE, ADQUIRIDAS EN LA COMUNA DE RIO CLARO, REGIÓN DEL MAULE.

5. RESUMEN DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

Esta propuesta se enfoca en capturar conocimiento a nivel productivo, tecnológico y comercial de *Alstroemerias sp.*, para el desarrollo del cultivo y variedades que se han adquirido por un grupo de floristas de la comuna de Rio Claro, en la región del Maule; a través de una importación de rizomas de variedades eskimo, argellina, shakira, cheerio, dubai, stratus, xanadu, platina, y cuya cosecha y primera producción se obtendrá a fines del año 2019. Lo anterior, permitirá obtener calidad en los productos, debido a que las nuevas variedades corresponden a material genético de nuevos colores, vigor, libre de plagas y enfermedades, lo que favorece mejorar la oferta de los productos que trabaja la agrupación de floristas y aumentará su competitividad gracias a la diversificación, que junto con lo anterior, entregará mejores precios por la especie y llegar a nuevos clientes, mejorando la competitividad en el rubro de la floricultura.

La propuesta de gira considera visitar Colombia, segundo productor y exportador mundial de flores, específicamente, la Sabana de Bogotá, donde se encuentra el 75% de la producción de flores de ese país. En dicho lugar, se consideran visitas a empresas y predios, cuyas labores y prácticas son amigables con el medio ambiente y hacen uso eficiente de los recursos naturales, de la misma forma trabajan los conceptos de Asociatividad entre floricultores y priorizan el trabajo de las mujeres, aspectos importantes para los floricultores de Rio Claro ya que son un grupo que se encuentra en proceso para una formalización y mayoritariamente compuesto por mujeres.

La propuesta de gira entrega solución a problemáticas del sector tales como el desconocimiento y especialización, conocimiento de tecnologías del cultivo de alstroemerias, uso eficiente del agua, entre otros, lo que indica una oportunidad para el sector y el grupo de floricultores de Rio Claro, permitiendo mejorar su oferta con mejores productos, entregar valor agregado y desarrollar y difundir el rubro dentro de la comuna y la región del Maule.

El itinerario considera actividades durante 5 días del mes de octubre de 2019, que incluyen visitas a empresas, predios del rubro y feria Proflora 2019, una de las ferias más importantes a nivel mundial y organizada por Asocolflores, agrupación de floricultores colombianos.

La propuesta presenta un alto potencial de implementación debido a que el negocio de compra de rizomas, ya es algo que se ha concretado y el conocimiento adquirido en esta gira se comenzará a implementar durante este año 2019, cuando se inicie el proceso de producción de las variedades de alstroemerias. El conocimiento adquirido por los profesionales participantes, se verá reflejado directamente en los productos y flores de corte que cosechen los usuarios, optando a una mayor competitividad y diferenciación.

SECCIÓN II: DESCRIPCION DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

6. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA Y/U 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.

La superficie nacional de flores corresponde a 2.176 há, de las cuales 37 há se encuentran en la Región del Maule y corresponden al 1,7% (Odepa, 2013). La superficie total de los beneficios iniciales equivale a aproximadamente el 17% de la superficie regional. Fuentes actuales señalan que en Chile la superficie cultivada de flores es de aproximadamente 2 mil hectáreas, distribuidas principalmente en las regiones de Valparaíso (35%) y Coquimbo (19%). Las principales especies producidas son el clavel, el crisantemo y el lilium, con participaciones de 19%, 15% y 15%, respectivamente (Odepa, 2016).

La problemática general en el rubro floricultor, según Odepa en su boletín (Mayo, 2014) tiene relación con una calidad final de flores irregular, donde existen deficientes condiciones de manejo de post-cosecha, sistema de transporte, referente a la cadena de frío, y cadena productiva que acorta la vida de la flor una vez cortada. Uno de los factores que favorecen estas deficiencias, son una baja especialización y conocimiento de los productores y baja cantidad de asesores del rubro, sumado a la limitada tecnología presente. Lo anterior repercute directamente, en el aumento de costos en la producción y que son innecesarios, y que finalmente son traspasados a los consumidores, disminuyendo la rentabilidad y competitividad en el rubro de las flores.

A nivel regional hay una alta competencia de productores y vendedores de flores, se incluyen intermediarios) pero una baja incorporación de nuevas variedades y especies, por bajo conocimiento, sumado a cantidades importantes de flores que llegan al Maule provenientes desde el norte del país o directamente importadas, las que se comercializan generalmente al mismo precio al que entrega el productor, incluso en múltiples ocasiones a un menor precio, captando una mayor cantidad de compradores, y haciendo cada vez más difícil mantener ventas y mantenerse en el mercado para los floricultores. Para quienes comercializan en la Región del Maule, es difícil bajo estas condiciones poder acceder a mayores mercados, con los productos actuales, por lo que la innovación se vuelve cada vez un factor primordial a la hora de comercializar flores. Con bajas utilidades en la producción de flores, y por otro lado, un limitado conocimiento se impide la innovación en el rubro, la mayoría de los floricultores evitar invertir y asumir algún tipo de “riesgo”. En relación a la disponibilidad de agua, otra de las problemáticas, durante el 2018 se declara las zonas aledañas a río Claro como Curicó, Talca y Molina como zonas con escasez de agua, siendo un recurso primordial para el desarrollo de flores, lo que además indica la importancia de buscar alternativas que mejoren la eficiencia de uso del recurso hídrico en la comuna, sin afectar el desarrollo del rubro en cuestión.

Frente a estas problemáticas, la adquisición de nuevas especies es una de las alternativas para adquirir ventajas competitivas y participar en el mercado regional y con proyección nacional, presentándose como una gran oportunidad de diferenciación y de dar el valor agregado a los productos. En la Región del Maule, Indap ha apoyado a través de sus líneas de fomento a un grupo de usuarias de la comuna de río Claro, las que siendo parte del programa de Asociatividad Económica (PAE), han buscado innovar en su oferta de productos, adquiriendo nuevas variedades de alstroemerias para cultivar en sus invernaderos; luego que parte del equipo asesor de las floricultoras participara de gira internacional a Ecuador el año 2017, siendo esta compra parte de los resultados esperados e implementación de proyecto FIA de ese año. La gira anterior, permitió concretar la importación e introducción de nuevas variedades de alstroemerias tales como; eskimo, argellina, shakira, cheerio, dubai, stratus, xanadu, platina, a la comuna de Río Claro, en la Región del Maule. Así también incentivar la inversión en plantas de rosa peonia, cultivo que ha sido comercializado de manera asociativa por las productoras de flores de Río claro, a compradores del terminal de Santiago.

Por otro lado, las floricultoras han buscado dar valor agregado a sus productos, incorporando la venta de arreglos florales personalizados y de un alto nivel lo que favorece captar y mantener a sus

clientes; gracias a su participación de talleres que les han permitido desarrollar sus habilidades en la elaboración de diferentes arreglos. La compra de nuevos rizomas de alstroemerias tendrá su primera cosecha a inicios de 2020, con las que se proyecta obtener mejores precios, en comparación a las variedades de alstroemerias presentes mayoritariamente en el mercado, donde el paquete de 100varas se vende a \$8.000, en el terminal de flores de Santiago (Odepa, junio 2019), en comparación a las variedades de alstroemerias que se han adquirido las que obtienen un precio promedio en el mercado de \$3500-\$4000, el paquete de 10 varas. Sin Embargo, debido a que se trata de un cultivo que requiere de cuidados en su propagación, mantención, manejo productivo y comercial, es que a través de la realización de una Gira a Colombia y fincas donde se producen y comercializan alstroemerias, se presenta la gran oportunidad de adquirir el conocimiento necesario para iniciar la intervención en la brecha del desconocimiento y la falta de especialización en el manejo de esta especie, con un nuevo material genético, libre de plagas y enfermedades, considerando además que se trata de una inversión que Indap ha apoyado, donde las usuarias han realizado un aporte pecuniario a través de créditos y donde las floricultoras han mostrado interés en la superación y crecimiento de sus capacidades y de sus emprendimientos.

Siendo las floricultoras usuarias Indap, lamentablemente a través de la institución no es posible ejecutar acciones en el extranjero que fomenten su especialización en esta especie, y principalmente las nuevas variedades que se están importando para su producción en Chile. Por ello, el desarrollo y ejecución de esta propuesta, es de gran aporte al desarrollo floricultor en la comuna de Rio Claro y de mejorar el rubro a nivel Regional. Permite además, a los asesores prepararlos en el desarrollo del cultivo para entregar un apoyo completo e integral a los productores en sus predios.

Se ha considerado Colombia, como lugar de visita, ya que es el segundo país exportador de flores del mundo después de Holanda. Posee una oferta de variedades como rosas, claveles, alstroemerias, crisantemos, pompones, hortensias, anturios, heliconias, follajes, entre otros. Es un sector con alto impacto social, pues genera ms de 120.00empleos directos y vincula alrededor del 25% de la mano de obra rural femenina. Así mismo, involucra programas de sostenibilidad medioambiental y de asociatividad entre floricultores. Es proveedor de flores de 89 países y el 75% de su producción de flores se realiza en la sabana de Bogotá, localización que se considera visitar y estudiar en esta gira.

El conocimiento adquirido por los profesionales participantes, se verá reflejado directamente en los productos y flores de corte que cosechen los usuarios, optando a una mayor competitividad y diferenciación. Debido a que las flores se perciben cada vez ms como un bien de consumo habitual, se proyectan mayores ventas, acceder a nuevos mercados, quedando atrás la idea de que son un artículo de lujo y que son usados sólo para fechas específicas durante el año. Autores señalan que el gusto de los consumidores de flores, es una de las principales razones del porque los productores deben estar actualizados y profesionalizar su rubro. Se presenta la oportunidad de gestionar mayor cantidad de negocios para las floricultoras, a través de la obtención de mejores precios, sumado a la mayor participación ferias o eventos por mayor oferta disponible, gracias a más conocimiento y mejor uso de los recursos naturales, de la incorporación de prácticas sustentables y acciones que dan valor agregado a sus flores.

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.

Dentro de las principales soluciones que entregará la gira, se encuentra la posibilidad de abordar de manera integral la brecha del desconocimiento productivo y comercial de las nuevas variedades de alstroemerias adquiridas durante este 2019, a través de importación realizada por el grupo de floristas de Río Claro. La gira permitirá capturar antecedentes del manejo realizado a la especie y sus variedades en la Sabana de Bogotá, donde se encuentra el 75% de la producción de flores de Colombia. Sumado a ello, las floristas que se encuentran incorporadas en un programa de Asociatividad Económica de Indap, potenciando este concepto y el de competitividad, es que han adquirido nuevas variedades como organización. Sumado a lo anterior, ya que el grupo de productores se encuentran en el camino para su formalización como empresa, es que la gira además permitirá que conozcan, cómo trabajan los pequeños productores en Colombia agrupados y cómo utilizan su figura legal para lograr mejores negocios a través de marketing, la comercialización de flores y llegar de forma óptima a sus consumidores.

En relación a la sustentabilidad y uso eficiente de recursos, la gira permitirá capturar conocimiento en cuanto a técnicas de cultivo y mantención de flores en ambientes de escasez de agua, a través del uso de sustratos, ya que en Colombia es una técnica conocida y trabajada hace un tiempo. Esto permitirá ampliar la información, y desarrollar acciones e implementarlas en la comuna y en la Región para favorecer el uso eficiente de recursos hídricos en la producción de flores. Cabe señalar que Río Claro es una de las comunas que posee grandes dificultades de agua, lo que afecta de manera importante el desarrollo del rubro agrícola.

El itinerario considera actividades y temáticas de importancia además del cultivo de alstroemerias, como lo es la visita a la feria Proflora, una de las ferias de importancia a nivel mundial en el rubro, y la que permitirá establecer soluciones a través de la entrega de alternativas no sólo de productos amigables con el medio ambiente, técnicas de manejo adecuadas, entre otros, sino que además permitir dar solución a la limitada difusión del rubro en el país, desde la perspectiva que los participantes-profesionales podrán extraer ideas de acciones para realizar con los agricultores, pruebas de campo, unidades demostrativas, estudios de caso, conocimiento de nuevas especies para diversificar el mercado y hacerlo más competitivo, generar contactos de profesionales de Colombia, entre otros, todo con la finalidad de aportar en mejoras para rubro flores en la Región del Maule y que pueden extenderse a nivel nacional.

-Baja calidad y postcosecha de flores, está marcado por el bajo conocimiento de tecnologías y manejo técnico, por lo anterior es que la gira entregará solución con la visita a empresas BAM, adquiriendo conocimiento de técnicas utilizadas en Colombia para aumentar la postcosecha en flores, prácticas y ensayos probados por empresas con vasta experiencia y que a través de estudios de laboratorio han llegado a la obtención de diferentes productos y prácticas que permiten a Colombia, abastecer de flores de corte de calidad a 89 países a nivel mundial.

- Nuevas tecnologías para producción bajo plástico para alstroemerias, permite contar con una producción de flores de calidad, que permita capturar y cubrir nuevos nichos de mercado, por lo que esta gira permitirá dar solución al limitado conocimiento en el desarrollo de tecnologías utilizadas en alstroemerias en Chile, permitiendo conocer de manera práctica las labores realizadas en invernaderos a la especie, en infraestructura, producción, cosecha, control de plagas, enfermedades, manejo de heladas, entre otros, lo que se vuelve relevante considerando que a la fecha de presentación de esta propuesta, el grupo de productores se encuentra evaluando inversión para calefaccionar invernaderos. En relación a ello, cabe señalar que la Sabana de Bogotá cada año las heladas se vuelven más frecuentes, por lo que trabajan en la calefacción de invernaderos durante la noche. Odepa 2014, atribuye a la falta de tecnologías, la baja producción de flores a nivel nacional y además la importancia de contar con flores de calidad que cumplan con estándares en cuanto a la durabilidad de la postcosecha, color, tamaño de botón, buen follaje y presentación, aspectos que se busca poder abordar a través de la ejecución de esta gira.

Debido a que la incorporación de nuevas especies dentro del rubro flores, no es una actividad

masiva, ya que está ligado a cierto “riesgo” y no todos floricultores poseen la disposición para asumir el compromiso. En la Región del Maule, la mayoría de los productores de flores produce lo mismo, y son pocos quienes se atreven a innovar, como lo han hecho las floristas de Río Claro.

Por lo tanto, considerando que el rubro se encuentra en potencial expansión se presenta una solución innovadora a través de la especialización de los floricultores como también de su cadena productiva, apoyo de su gestión comercial y predial, y la incorporación de nuevas especies que permitan mantener el negocio de la flores durante todo el año que reduzcan la inestabilidad de la demanda interna de las flores, la que actualmente está marcada por una alta estacionalidad dada por fechas simbólicas como día de la madre y 01 de noviembre. Por otra parte, la falta de colaboración entre floricultores, hace necesario potenciar y mantener las agrupaciones, como en este caso para comercializar sus productos, lo que reduciría la venta a través de intermediarios, acceso a mayores canales de comercialización y mejoras la gestión de venta considerando alianzas con los destinos de compra.

A través de esta gira se pretende dar solución beneficiando la producción de alstroemerias con gran calidad, aumentando las ventajas competitivas de las floricultoras de Río Claro con su propuesta de valor, apoyar el desarrollo de su rubro y su especialización.

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.

Nombre entidad 1:	Químicos Bam
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	Empresa Colombiana que desarrolla insumos y productos que apoyan el rubro floricultor.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	

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

La empresa de químicos Bam desarrolla alta tecnología en insumos y diversos productos para el rubro floricultor. La visita es apropiada ya que han desarrollado importantes estudios en relación a la postcosecha de flores, lo que les ha permitido desarrollar insumos de alta calidad para especies como las alstroemerias, que permiten asegurar la durabilidad de éstas y mantener altos estándares de calidad exigidos para las flores colombianas a nivel mundial.

Concretar visita a esta empresa permitirá implementar soluciones en la comuna de Río Claro y la Región a través de la captura de conocimiento y especialización de quienes participan de la gira, desarrollando las competencias para ser aplicadas en los cultivos de alstroemerias adquiridos por las floricultoras de la comuna.

Nombre entidad 2:	Empresa Konst
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	Empresa Lider de Colombia y mundial en la producción y desarrollo de cultivo de alstromemérias.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).	
Könst Alstroemeria B.V. es una empresa especializada en la selección, reproducción y propagación de plantas de Alstroemeria para la producción profesional de flores cortadas. Durante los últimos 35 años, se han dedicado a ese cultivo. La visita permitirá desarrollar el conocimiento en las distintas variedades de alstroemerías. Estos esfuerzos han dado como resultado una gran variedad de variedades en una amplia gama de formas y colores. Concretar visita a esta empresa permitirá implementar soluciones en la comuna de Rio Claro y la Región a través de la captura de conocimiento y especialización de quienes participan de la gira, desarrollando las competencias para ser aplicadas en los cultivos de alstroemerías adquiridos por las floricultoras de la comuna. Visitar esta empresa es apropiado ya que se desarrollan diversas acciones que apoyan el desarrollo del cultivo de alstroemerías.	

Nombre entidad 3:	Schreurs roses
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	Empresa especializada en la innovación de material genético floral, principalmente variedad de rosas.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).	
Schreurs es una empresa especializada en la innovación de material genético, de tal manera de ofrecer al mercado alternativas florales de alta calidad. La empresa tiene su sede en los Países Bajos y tenemos sucursales en Kenia, Ecuador y Colombia. También tiene una extensa red mundial de agentes y gerentes de área, lo que los identifica como grandes conocedores de los mercados florales. Su visita es adecuada dentro de esta gira por el trabajo realizado en innovación y el manejo de calidad y postcosecha de flores. Ya que presentan sistemas de automatización para evitar contaminación de las especies florales, favoreciendo la alta durabilidad y asegurando la recepción de un buen producto por parte de sus clientes. Trabajan especies florales donde se incluyen las gerberas siendo también un cultivo que produce el grupo de floricultoras de Rio Claro en la Región del Maule.	

Nombre entidad 4:	SB Talee
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	SB Talee de Colombia SA fundada en 1988, como una empresa dedicada a la propagación y venta de esquejes y plantas madre de variedades de clavel estándar y en aerosol, para productores de flores en Colombia.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).	
Sb Talee es una empresa que trabaja distintas alternativas en el majeo de postcosecha de flores, claves y miniclaves, su visita es muy apropiada considerando que la empresa está trabajando fuertemente en desarrollar productos y cultivos con manejo eficiente del agua, cultivos bajos sustratos que permitirían optimizar el recurso hídrico. Lo anterior, permitiría desarrollar la iniciativa dentro de la comuna de rio claro y en rubro flores, considerando que y la provincia ya poseen problemáticas de disponibilidad de agua. La visita permitiría desarrollar de manera fundamental y conocer de manera importante alternativas eficientes del recurso.	
Nombre entidad 5:	Sunshine Bouquet
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	Empresa Colombiana productora de flores y de arreglos flores. Líder innovador en la industria floral de los supermercados.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).	
Empresa que se especializa en el rubro floricultor. Trabaja bajo los más altos estándares de calidad, sus actividades consideran la producción de especies florales en diferentes predios y fincas y además la conformación y comercialización de arreglos florales. Su visita está considerada en la propuesta de gira ya que permite desarrollar conocimiento principalmente en la diversificación de productos, aspecto trabajado con los agricultores participantes de la gira a través del programa PAE-INDAP. Junto con lo anterior, las temáticas a tratar en la visita pueden ser implementadas como soluciones innovadoras en la comuna y la región.	

Nombre entidad 6:	Teo Farms
Región:	Bogotá- Colombia
Descripción:	Empresa Colombiana de flores de corte que cuenta con cerca de 11,5 hectáreas dedicadas a la producción de clavel y Mini Clavel de alta calidad bajo sistemas amigables con el medio ambiente. Con más de 25 años de experiencia en el sector floricultor.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Describir el por qué la entidad a visitar es la más apropiada para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).	
Teo Farms es una empresa enfocada en el rubro floricultor, que ha trabajado por convertirse en un ejemplo de compromiso con el bienestar social y ambiental, se ha especializado en clavel, sin embargo, ha desarrollado tecnología aplicable a diferentes especies, aplicando una agricultura sustentable. Su visita se adecúa a la temática de la gira ya que presenta una importante alternativa para conocer y desarrollar conocimiento en la producción de flores considerando el control biológico en flores, manejo de fertilización de flores. Importancia microfauna y microflora en la producción de flores.	

8. OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

Generar y capturar conocimiento productivo, tecnológico y comercial en *Alstroemeria* sp. para impulsar el desarrollo eficiente de variedades adquiridas por los floricultores de la Comuna de Río Claro, Región del Maule.

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.

Dentro de la Región del Maule la mayoría de los floricultores trabaja los mismos cultivos y especies, por lo que son muy pocos los que tratan de diferenciarse. Las visitas a predios o fincas y diversas actividades que se ejecutarán a través de esta propuesta, permitirán desarrollar conocimiento de sistemas productivos eficientes que permiten obtener flores y especialmente alstroemerias diferenciadas y de calidad.

Se presenta un alto potencial de implementación de la propuesta, dado a la importación de nuevas variedades de alstroemerias, es un hecho concretado y que ha evaluado ya todos los aspectos legales y técnicos para concretar la compra de nuevas variedades y que tendrá su primera producción durante el 2019. Por lo mencionado, es que todas las visitas y actividades desarrolladas durante la gira, serán un aporte fundamental al correcto desarrollo del cultivo, sumado a que dentro de los participantes se encuentran diferentes actores, claves dentro de la producción y que han hecho posible la incorporación de nuevas variedades y la innovación dentro del rubro y en este caso de Río Claro y en la Región.

Considerando que el rubro floricultor en la Región del Maule y a nivel país es liderado principalmente por mujeres según el último censo agropecuario (Censo, 2007), lo que coincide con lo señalado por el Centro de Políticas Públicas UC (2013), es indudable como la tendencia es a la incorporación creciente y decisiva de la mujer al trabajo. Si bien, el rol tradicional de dueña de casa sigue siendo la actividad principal de las mujeres, la sociedad chilena ha experimentado cambios notables en términos de igualdad de género y esta propuesta es una oportunidad para potenciar aún más la participación de mujeres en el ámbito laboral y en las responsabilidades financieras del rubro flores, lo que sin duda favorece el potencial de implementación de esta propuesta en la Comuna de Río Claro y en la Región. La encuesta Bicentenario (2011), señala que la mujer percibe su trabajo como fuente de independencia y como paliativo a la inseguridad económica, lo anterior se ratifica, ya que antecedentes de la misma encuesta presenta un porcentaje de mujeres que continúa trabajando aunque su marido se encuentre en condiciones de mantener un hogar. En ese contexto es que, los floricultores de Río Claro son una organización liderada por mujeres y en donde el 99% de sus integrantes son de sexo femenino, las que a través de todo su trabajo han logrado abastecer sus hogares de mayores ingresos, apoyar a sus esposos con las responsabilidades financieras y a nivel personal “empoderarse” gracias a sus actividades con los cultivos de flores.

Debido a que en Colombia la mano de obra está dada mayoritariamente a mujeres por su dedicación, es que existe un alto potencial de implementación de las prácticas vistas en el extranjero a través de esta gira.

Adicionalmente los aspectos climáticos de Chile, favorecen y marcan una ventaja competitiva ya que posee el clima frío requerido para el crecimiento de las flores, el terreno necesario para su producción y la contra estacionalidad con respecto al hemisferio norte. Estos factores siguen constituyendo una oportunidad y una potencialidad en la implementación de soluciones innovadoras para el rubro (Odepa, 2012).

Finalmente se presenta un alto potencial de impacto e implementación de las soluciones a las problemáticas mencionadas en esta propuesta, ya que favorece un mayor conocimiento de

asesores y productores, en cuanto al rubro y de especies como las alstroemerias, sus variedades, manejo y comercialización. Junto con lo anterior, la compra de alstroemerias tendrá un seguimiento por parte de las empresas proveedoras, lo que asegura que el conocimiento debe ser aplicado de forma correcta. En temáticas de financiamiento, el proceso de apoyo a emprendimientos de flores, realizado por distintas instituciones del Estado, ha tenido diferentes resultados (Odepa, 2012). Principalmente en el Maule, se busca desarrollar acciones que aporten en el desarrollo de rubro favoreciendo la proyección y la producción de flores, la profesionalización de agricultores y profesionales, lo que apoyo además el potencial de implementación, con el que cuenta la ejecución de la gira planteada en esta propuesta.

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)
VIAJE COLOMBIA DESDE CHILE				SANTIAGO-BOGOTÁ	30/09/2019
Químicos Bam	Charla Técnica sobre manejo post cosecha de alstroemerias oficinas empresas BAM	Mario Celis Ing. Agrónomo Adriana Duarte Ing. Agrónomo	Manejo post cosecha de alstroemerias, productos para la conservación de flores	COTA-BOGOTÁ	01/10/2019
Empresa Konst	Visita a producción de alstroemerias en invernadero, jardín de variedades y laboratorio de tejidos para propagación.	Mario Celis Ing. Agrónomo Rodrigo Rolón Ing. Agrónomo	Variedades, propagación, tecnología, cultivos in vitro manejo técnico y comercial Alstroemeria sp.	FACATATIVÁ- BOGOTÁ	02/10/2019
Schreurs roses	Visita finca producción Flores.	Mario Celis Ing. Agrónomo	Manejo de postcosecha e innovación producción de flores.	FACATATIVÁ- BOGOTÁ	02/10/2019
Proflora	Proflora: la feria ASOCOLFLORES organiza esta feria y donde se realizará visita para conocer las últimas tendencias en el rubro de las Flores. Se visitarán exposiciones basada en la calidad y la innovación de productos.	Mario Celis Ing. Agrónomo	Tendencias de arreglos, especies de flores, productos e insumos, empresas expositoras rubro flores.	BOGOTÁ	03/10/2019

SB Talee	Se visitarán cultivos de flores realizados en sustrato y sistemas de reproducción.	Mario Celis Ing. Agrónomo Diego Rincón Ing. Agrónomo	Innovación de controladores biológicos para patógenos de suelo y manejo de flores para exportación.	BOJACÁ-BOGOTÁ	04/10/2019
Sunshine Bouquet	Visita a empresa que trabaja la elaboración de bouquet y arreglos florales, haciendo uso de especies como alstromerías, lillium y gerberas.	Mario Celis Ing. Agrónomo	Elaboración y producción de arreglos en base a producción de lillium y alstroemerías.	MOSQUERA-BOGOTÁ	04/10/2019
Teo farms	Visita a finca que trabaja con flores y control biológico de patógenos en el suelo.	Mario Celis Ing. Agrónomo Diego Rincón Ing. Agrónomo Martín Yepes Ing. Agrónomo	Control biológico en flores, manejo de fertilización de flores. Importancia Microfauna y microflora en la producción de flores.	GUASCA, BOGOTÁ	05/10/2019
VIAJE COLOMBIA - CHILE				BOGOTÁ-SANTIAGO	06/10/2019

11. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN					
Fecha (día/mes/año)	Lugar de realización	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Justificación de la actividad	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	N° estimado de participantes
15/10/2019	Salón Municipal Comuna de Río Claro	Seminario de difusión de Actividades y conocimiento.	Actividad que se realiza Con la finalidad de presentar y compartir el conocimiento adquirido con productores y actores de importancia en el rubro florícola de la Región.	Profesionales, instituciones públicas y privadas y productores de flores de la provincia.	60

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	

Firma del Representante Legal
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:

Señores

FIA

Loreley 1582

La Reina

Estimados señores:

Yo [**Nombre del Participante**], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [**Título de la propuesta**], a realizarse entre el [**fecha inicio y término gira**], con destino a [**Región/Localidad**], presentada por [**nombre Entidad Postulante**] a la Convocatoria de Giras para la Innovación 2019.

Asimismo, me comprometo a realizar un aporte de [\$], para financiar la contraparte de la propuesta, en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente

Firma

Nombre completo

Rut.

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).

Señores

FIA

Loreley 1582

La Reina

Estimados señores:

Nosotros como [**Nombre entidad**] nos comprometemos a recibir al grupo participante de la gira denominada [**Título propuesta**], entre los días [**día/mes/año**] y [**día/mes/año**], en el marco de la postulación a la Convocatoria Giras para la Innovación 2019.

El objetivo de la visita es [**explicar en qué consistirá la visita y los temas que incluirá**]

Sin otro particular, le saluda atentamente,

Firma

Nombre completo

Rut
Cargo

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.