

Ficha de Valorización de Resultados

50

FLORES Y FOLLAJES

Nuevas Alternativas de Flores, Acompañamientos y Follajes

Proyecto de
Innovación en
XIV Región de Los Ríos

En la actualidad, la producción de flores en la Región de Los Ríos se orienta casi exclusivamente a la producción de lilium.

Sin embargo, la saturación de los mercados y los posibles problemas fitosanitarios del monocultivo de esta especie incentiva la diversificación de la producción de flores.

Por otra parte, la venta de flores en racimos y arreglos tipo bouquets ha ido aumentando paulatinamente en los últimos años, tanto en los mercados internacionales, como en el nacional.

Con el fin de contribuir a diversificar el cultivo de flores en la Región de los Ríos, la Fundación para la Innovación Agraria financió una investigación para evaluar la producción de tres especies alternativas de flores (astilbe, allium y liatris), la producción de frondas (rumohora y asparagus), y la producción de tres especies arbustivas (myrtus, ruscus y eucaliptus).



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de este proyecto, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



Nuevas Alternativas de Flores, Acompañamientos y Follajes

Proyecto de Innovación en la XIV Región de Los Ríos

Origen	Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación que sistematiza los resultados, experiencias y lecciones aprendidas en la ejecución de un proyecto financiado por FIA, orientado a diversificar la producción de flores de corte y acompañamientos en la XIV Región de los Ríos. Las iniciativas “Centro demostrativo de producción y evaluación de nuevas alternativas de flores cortadas, acompañamientos y follajes para pequeños productores de la X Región” y su extensión, fueron desarrolladas por la Universidad Católica de Valparaíso, entre los años 2000 y 2005.
Tendencias del mercado	La producción mundial de flores ha tendido a diversificar la oferta de especies florales, lo que se ha reflejado en la reducción de la superficie cultivada con especies tradicionales como rosas y tulípanes. En lo que respecta a la comercialización de follajes, los volúmenes transados en Europa son muy reducidos comparados con los de las flores de corte. No obstante, la creciente demanda por ramos (bouquets) ha aumentado en 2%/año la importación de follajes entre 2002 y 2006. Los principales países oferentes de estos productos son Holanda, Alemania, China e India. Las especies para follaje más apetecidas son helecho de cuero y ruscus; los eucaliptos se mantienen dada la diversidad de especies y nuevos usos, como el de adorno verde en época de Navidad. La participación de Chile en el mercado externo de flores frescas muestra que las exportaciones se han mantenido estables durante los últimos seis años, y han alcanzado un rango de 3,9 a US\$ 2,9 millones. Los principales mercados de destino son Estados Unidos y Holanda, que concentran el 95% de los envíos. Durante el último tiempo se ha observado un desplazamiento de las exportaciones desde Estados Unidos a Holanda, posiblemente debido a la desvalorización del dólar con relación al euro, lo que ha resultado en un incremento de 37,4% del valor de las exportaciones de flores cortadas a Holanda, mientras los envíos al mercado norteamericano el año 2007 decrecieron en un 15,8%. En términos generales, el volumen de las exportaciones de flores el año 2007 registró un aumento de 25,2% respecto del año anterior, lo que se considera favorable considerando la caída de 25% observada en 2006, respecto del año anterior. Los principales países competidores con Chile en el mercado de las flores son Colombia, Ecuador, Israel y Kenya, tanto en el mercado de Estados Unidos como en el europeo; por ello, la búsqueda de una ventaja competitiva para la producción nacional resulta ser de alta prioridad para el crecimiento del actual sector florícola exportador. Las principales especies exportadas por Chile han sido lilium, tulipán y peonía, aunque en los últimos años se ha observado un cambio en su composición, con la disminución de estas dos últimas, mientras que han aumentado los volúmenes de peonía, calas (en especial las de colores) y otras flores de corte.
Situación del rubro en Chile	Tras la ejecución de los proyectos precursores, sólo un agricultor mantiene cultivos de las especies estudiadas, debido a que el resto de los agricultores piensa que mantener distintas especies es complicado en términos de manejo y comercialización. Los agricultores del proyecto reconocen que las claves para mantenerse en el negocio son: mantenerse actualizados respecto las tendencias del mercado; tener acceso a asesoría técnica que les permita conocer cambios de tendencias y nuevas tecnologías para la producción; renovar el material vegetal, con el fin de mantener la calidad en la producción.
Alcances y desafíos del negocio	La inclusión de nuevas especies en la producción de flores y plantas ornamentales es una alternativa para la producción de lilium en la Región de los Ríos. La diversificación de la oferta permite a los productores ampliar la ventana de tiempo durante la cual pueden ofrecer sus productos y, de esta manera, mostrar una mayor presencia en el mercado, lo que mejora las oportunidades de comercialización y disminuye los riesgos de rentabilidad de su negocio, producto del aumento de su matriz de producción. Junto con lo anterior, se debe tener presente que el mercado de las flores es dinámico, ya que está fuertemente influido por las preferencias de los consumidores y las modas; por ello es importante que los productores tengan la flexibilidad necesaria para adaptarse a nuevos requerimientos, ya sea de especies o de variaciones de colores dentro de una misma especie. Los productores deben ser capaces de mantener una permanencia tal en el rubro, que les permita darse a conocer como proveedores confiables, tanto por la calidad de sus productos, como por la disponibilidad de volúmenes. Uno de los principales desafíos que pueden enfrentar los pequeños agricultores, se refiere a la obtención del material vegetal para iniciar una producción y, en el caso de la exportación, alcanzar volúmenes de producción que les permita acceder a los mercados internacionales.

	Cada especie requiere condiciones climáticas, de fertilización, temperatura, luz y riego específicas para su buen desarrollo y producción, las que además influyen en los rendimientos productivos y en la calidad de los productos finales. Es fundamental considerar que la calidad final de la flor no sólo depende del material genético y del proceso productivo, sino también de su manejo de postcosecha, desde el momento en que es cortada hasta que llega al consumidor final, lo que incide directamente en evitar su rápido deterioro. Además de la manipulación y mantención de las condiciones de humedad, es vital mantener la cadena de frío durante todo el proceso, con el objeto de reducir su actividad metabólica y prolongar su vida de postcosecha.
Claves de viabilidad	En el negocio de las flores destacan varios aspectos claves que influyen en su viabilidad, como: Especialización de los productores: el cultivo de flores es un negocio que pueden realizar tanto los pequeños como los grandes productores. Lo importante es considerar esta opción como una alternativa en el largo plazo, a fin de adquirir un adecuado conocimiento del mercado y sus tendencias y, a la vez, permanecer en él como proveedor confiable y con productos de buena calidad. Cultivo de distintas especies y variedades: en la medida que los productores decidan especializarse en el rubro de las flores, es importante que incorporen en su matriz de producción distintas especies y variedades. Esto les proporciona una mayor amplitud en su oferta, lo que les permite diversificar el riesgo, además de mantener una mayor presencia en el mercado durante el año, lo que favorece el establecimiento de relaciones comerciales con potenciales clientes y les permite aprovechar economías de escala en sus sistemas productivos e instalaciones. En el conjunto de especies es importante no sólo considerar flores, sino también incorporar follajes y acompañamientos. Conocimiento del mercado y flexibilidad de adaptación a nuevas tendencias: asociado al punto anterior, es importante que los productores se mantengan actualizados en las tendencias del mercado. Esto, debido a que el mercado de las flores es dinámico y está influido por cambios en las preferencias de los consumidores y modas, lo que se traduce en mejores precios pagados por las nuevas especies o colores demandados. En este sentido, en la medida que los productores sean capaces de adaptarse a los cambios en las preferencias, tendrán mayores oportunidades de mejorar la rentabilidad de su negocio. Manejo del cultivo y de postcosecha: es importante realizar un adecuado manejo del cultivo, así como la organización de la cosecha y manipulación de las flores y follaje cosechado, ya que estos aspectos influyen en la calidad de los productos y duración de las flores y follaje cosechados. Especialización de la mano de obra: destaca, porque: • la cosecha debe ser rápida, eficiente y con la menor pérdida posible de calidad; • la estimación de los volúmenes de flores que se espera cosechar debe ser adecuada, a fin de organizar la oferta y posteriormente la preparación de los pedidos de envío; • se debe considerar el momento y forma de la cosecha (hora del día, grado de apertura de los botones, tamaño de la flor exigida por el mercado, destino de la flor, ramos sólidos o bouquets, otros), de manera que el producto cumpla con los requerimientos de calidad exigidos por el importador; • el proceso de embalaje debe cumplir las condiciones requeridas y atender todas las normas de calidad del producto y, en la medida que el mercado de destino se encuentre distante del centro de producción, se debe mantener la cadena de frío y humedad adecuada a la especie durante el transporte, ya que ello contribuye a aumentar la vida de florero del producto.
El valor del proyecto	El mercado de las flores es dinámico y depende fundamentalmente de los gustos de los consumidores. Cada vez más frecuentemente las especies tradicionales de flores son reemplazadas por nuevas especies alternativas, lo que obliga a los productores a diversificar su oferta. En este sentido, el proyecto precursor constituye un aporte importante para los productores de la XIV Región de los Ríos, ya que entrega información valiosa que contribuye al cultivo de especies con potencial de comercialización, tanto en el mercado interno como externo, distintas a las que tradicionalmente se cultivan en la Región; esto permite diversificar la agricultura de la zona y, especialmente, el rubro de la floricultura. La variedad de especies de flores y follaje es un aspecto importante en este rubro, no sólo para enfrentar cambios en las preferencias de los consumidores, sino porque permite mantener una mayor presencia como proveedor a lo largo del año, lo que mejora las oportunidades de comercialización. Otro aspecto clave que influye en la viabilidad del negocio es la especialización y conocimiento que alcancen los productores tanto del mercado, como de los aspectos técnicos involucrados en esta actividad. Es relevante que la decisión de producir flores se considere como actividad en el largo plazo, ya que esto permite proyectarse como proveedores más permanentes y con productos de buena calidad, lo que favorece el establecimiento de relaciones comerciales. Junto con esto, es importante que los productores se adapten a los cambios de las tendencias del consumo, de modo de optimizar sus recursos y maximizar la rentabilidad de su negocio.

