

CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

GIRAS PARA LA INNOVACIÓN CONVOCATORIA NACIONAL 2019

CONTENIDO

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	3
1. NOMBRE DE LA GIRA PARA LA INNOVACION	3
2. RESUMEN DE LA GIRA PARA LA INNOVACION	3
SECCIÓN II: DESCRIPCION DE LA GIRA PARA LA INNOVACION	4
3. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD	4
4. SOLUCIÓN INNOVADORA	5
5. OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACION	6
6. POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES INNOVADORAS ..	6
7. ITINERARIO PROPUESTO	8
8. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN	9
SECCIÓN III: ANEXOS	12

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

1. NOMBRE DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

Gira a California EEUU. de Captura de técnicas innovadoras del cultivo orgánico de frutillas, para potenciar la comercialización y exportación.

2. RESUMEN DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

(Máximo 1.000 caracteres, con espacios incluidos)

La Gira es postulada por Bioberries que opera con productores beneficiarios del PTI Frutícola Laja Diguillín que producen 2 tipos de Frutilla:

Convencional: 20 agricultores, con cerca de 400 Ton. que venden directamente a la agroindustria.

Orgánica: 11 agricultores, con unas 400 toneladas de frutilla orgánica que comercializan a la agroindustria.

La Meta del grupo es poder producir frutillas orgánicas, lo que trae aparejados desafíos técnicos, de producción, sustentabilidad y de diversificación en la comercialización de este berrie, lo que conforman las brechas a abordar.

La solución propuesta es realizar una Gira a California EEUU, para conocer actores clave en los distintos eslabones de la cadena de valor de la frutilla y así poder captar “know how” con énfasis en las brechas planteadas.

Se visitarán viveros, productores agrícolas orgánicos y tradicionales y empresas de transformación, ello con el apoyo del “Comité de Frutilla de California” y el patrocinio del grupo de empresas LLaHúen.

SECCIÓN II: DESCRIPCIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

3. 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)

La frutilla en Chile cuenta con una 1.498 hectáreas. Destaca la Región del Maule con el 42,9%, seguida por la Reg. Metropolitana (37,1%) y la Reg. de Valparaíso (8,9%), en Ñuble bordea las 80 ha (5,4%).

El 35% de la producción va a exportación, de ella el 77% es frutilla congelada, 16% fruta fresca, y el resto a jugos y conservas.

Los costos del establecimiento son bastantes altos, pudiendo ir desde los CL\$8 a los CL\$12 millones, por tal motivo lo que más se requiere es mano de obra especializada en todos los procesos productivos.(Odepa 2016)

La producción de frutillas en Chile se realiza en diversas condiciones climáticas y de manejo, por lo que es posible encontrar rendimientos desde 12 ton/ha a 60 ton/ha, dependiendo de los factores agronómicos e innovativos de cada sistema productivo, con retornos de 2 a 5 millones de pesos por ha. (INIA, 2017) .

La Propuesta de Gira, es postulada por Bioberries que opera con productores beneficiarios del Programa Territorial Integrado – PTI Frutícola Laja Diguillín, ellos tienen 2 tipos de producción:

Frutilla convencional: 20 agricultores, que producen cerca de 400 Ton. que venden directamente a la agroindustria (Comfrut y Alifrut).

Frutilla Orgánica: 11 agricultores, que producen unas 400 toneladas de frutilla orgánica que comercializan a la agroindustria (Comfrut, Alifrut y Valle Frío).

Este grupo se caracteriza, por las siguientes brechas:

Ámbito	Brechas
Productividad	Existencia de limitantes productivas que no permiten alcanzar el potencial del rubro frutilla. Reducidos caudales de agua para regadío que no permiten el aumento de la superficie de frutilla cultivada por productor. Escaso conocimiento del manejo agronómico y potencial productivo de la frutilla orgánica. Las pudriciones fungosas, son un factor preponderante en el deterioro de la fruta que hace bajar la calidad y condición para su comercialización y exportación.
Sustentabilidad	Altos costos operacionales asociados a la utilización de energía para el riego del cultivo de frutilla. Baja certificación de productores de frutilla, que permiten acreditar inocuidad y calidad de fruta comercializada lo que implica no cumplir aspectos ambientales y de salud pública.
Diversificación	Escaso desarrollo de nuevos modelos de negocio asociados a frutilla.

La Meta del grupo de productores es poder producir frutillas orgánicas, lo que trae aparejados desafíos técnicos, de producción, sustentabilidad y de diversificación en la comercialización de este berry.

4. SOLUCIÓN INNOVADORA

4.1. 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)

Chile tiene las condiciones ideales de suelo y clima para la producción de diferentes berries. Esta ventaja comparativa permitiría que Chile mantenga o incluso aumente su participación en el mercado mundial de la frutilla. Espacio para crecer existe, ya que la demanda en el mundo va en aumento (sabor, beneficios a la salud). Mercados como Europa y Estados Unidos registran un alto consumo, y es allí también donde se produce más frutilla a nivel mundial. Además, nuevas formas de consumir el producto como ready to eat permitirían crear más espacio para crecer en esta industria.

EEUU es el principal Consumidor a nivel mundial de este berrie, representando para Chile el 32,7% de sus exportaciones de frutillas (7.761 Ton al año 2017).

Así, la solución propuesta es realizar una Gira a California EEUU, para conocer actores clave en los distintos eslabones de la cadena de valor de la frutilla en dicho país y así poder captar “know how” con énfasis en las brechas planteadas anteriormente.

Se visitarán viveros, productores agrícolas orgánicos y tradicionales y empresas de transformación, ello con el apoyo del “Comité de Frutilla de California” en EEUU, donde se podrá conocer de primera fuente las nuevas tecnologías aplicables al cultivo de este berrie.

Adicionalmente, es muy importante señalar que se cuenta con el patrocinio de la Empresa Agrícola Llahuen, que es el principal vivero comercial en Chile, y que posee redes de trabajo y colaboración con las entidades a visitar, lo que facilita la gestión y focalización de las actividades.

Respecto a la Contribución para abordar las problemáticas planteadas, se tiene:

Ámbito	Solución a las Brechas
Productividad	Conocer Manejos de las limitantes productivas que permiten alcanzar el potencial del rubro frutilla. Conocer la gestión del recurso agua para regadío y su impacto en el aumento de la superficie de frutilla cultivada por productor. Profundizar en el conocimiento del manejo agronómico y del potencial productivo de la frutilla orgánica. Ver como se manejan las pudriciones fungosas, la calidad y la condición para su comercialización y exportación.
Sustentabilidad	Conocer la gestión de la energía para el riego del cultivo de frutilla, con énfasis en las Energías Renovables. Conocer las exigencias de adoptar una certificación orgánica. Conocer la gestión de la inocuidad y calidad de fruta comercializada.
Diversificación	Conocer nuevos modelos de negocio asociados a frutilla en EEUU. Hacer nexos técnicos, académicos y comerciales.

4.2. 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:	DBA Ramos FARM.
Región:	California, EEUU.
Descripción:	Empresa Productora de Frutillas con una red de más de 20 proveedores, en orgánico y tradicional.
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).

(Máximo 1.000 caracteres, con espacios incluidos)

La empresa DBA Ramos FARM, es dirigida por don Miguel Ramos, productor de frutillas y persona de habla Bilingüe (Español e Inglés), lo que facilita la comunicación con el grupo de la gira. Además, don Miguel es Consultor Internacional en la producción de este Berrie.

La empresa DBA Ramos FARM es socia de “La Comisión de Fresas de California” y ayudará en la coordinación de esa visita. La comisión representa a casi 600 embarcadores, procesadores y productores de fresas en el estado de California.

5. OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

(Máximo 250 caracteres, con espacios incluidos)

Desarrollar una gira a California EEUU. de captura de técnicas innovadoras del cultivo orgánico de frutillas, para potenciar la comercialización y exportación, para productores asociados a “Bioberries SPA”.

6. 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.

El potencial de implementación de la solución y del Know How que permita capturar la Gira, está dado por una combinación de factores tales como: El sistema productivo de los frutilleros que trabajan con el PTI Frutícola Laja Diguillin, La relación con los proveedores de plantas e insumos y servicios, y por la Estrategia de Comercialización que han asumido los productores del grupo de este proyecto. Así, detallando, se puede indicar que:

1.- El sistema productivo de los frutilleros que trabajan con el PTI: En el territorio pueden clasificarse tres tipos de productores de acuerdo a la superficie destinada al cultivo (Productores

pequeños: 0 a 0,5 Ha.; Productores medianos: 0,51 a 2 Ha; y Productores Grandes Mayores a 2 Ha; En el Territorio Laja Diguillín hay 65 productores identificados de los cuales, 62 productores pertenecen a INDAP y de ellos 54 están bajo asesoría técnica mediante SAT o Prodesal.

Una segunda clasificación responde a los sistemas de producción (convencionales y orgánicos) donde de un total de 65 productores en el territorio; un 83% de ellos pertenece a la categoría de productor de frutilla convencional (54 productores), pero que sólo manejan el 49% de la superficie cultivada. La categoría de los productores con sistema de producción Orgánico corresponde a un 17% del total (11 productores) y poseen el 51% de la superficie de frutilla; estos últimos son agricultores con mayor desarrollo del cultivo en la zona (llevan más años) y ya visualizaron la agricultura orgánica como una oportunidad de generar un mayor retorno (validación estratégica PTI Frutícola Laja Diguillín, 2016).

2.- La relación con los proveedores de plantas e insumos y servicios: Los productores del PTI, se proveen de plantas del Vivero Llahuen y además, trabajan bajo sistemas de asesorías técnicas (SAT y PRODESAL), es decir, están bajo un asesor técnico que les apoya en herramientas básicas de producción para cumplir con las exigencias que les solicitan las agroindustrias (Comfrut, Alifrut y Valle Frío).

3.- Sobre el Tema Financiero: Las asesorías están bajo fuente de financiamiento estatal ligadas a INDAP. Otra forma en las cuales se les ha entregado asesoría es mediante el programa NODO para la competitividad que fue financiado por CORFO y apoyó a 25 productores del Territorio Laja Diguillín.

Se han realizado, también, gestiones con el objetivo de incorporar líneas de financiamiento que apoyen a los agricultores mediante Programas de Sercotec: En forma individual (Crece, Emprende y Mejora de negocios) y/o asociativa (programa Juntos).

4.- Estrategia de Comercialización: este componente es de acuerdo al eslabón que quiera participar el agricultor dentro de la cadena productiva y que le genere un mayor retorno en el largo plazo. En el territorio Laja Diguillín no hay que desconocer que no todos venden su producción parcial o totalmente a las agroindustrias. En la cadena participan: Intermediarios, productores que venden en su propio campo a quienes pasan por las rutas cercanas, venta de frutillas en ferias, a negocios de frutas y verduras.

Los productores de frutillas que están en el PTI y que forman parte de este grupo de la Gira propuesta, mantienen una relación comercial con agroindustrias (Comfrut, Alifrut y Valle Frío), pues han entendido que esta relación virtuosa es beneficiosa para ambos en el largo plazo.

En Conclusión, la adopción del Know How a capturar en la Gira, se ve altamente factible.

7. 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)
Comité de Frutilla de California en EEUU	1.- Reunión con Equipo directivo y de gestión.	Lorena Chávez; Presidenta del Comité de Frutilla de California.	Conocer el Funcionamiento del Comité de Frutillas de California.	California, EEUU	26 Agosto 2019
Comité de Frutilla de California en EEUU	2.- Visitas a Productores orgánicos asociados al comité.	Lorena Chávez; Presidenta del Comité de Frutilla de California.	Conocer practicas y tecnologías de manejo productivo en huertos orgánicos.	California, EEUU	27 y 28 Agosto 2019
Comité de Frutilla de California en EEUU	3.- Visitas a empresas de toda la cadena.	Lorena Chávez; Presidenta del Comité de Frutilla de California.	Conocer aspectos logísticos, de EERR, gestión hídrica y Comercialización, entre otros.	California, EEUU	29 de Agosto 2019
DBA Ramos Farms	4.- Visitas a productores tradicionales.	Miguel Ramos, Gerente Empresa DBA Ramos Farms	Conocer prácticas y tecnologías de manejo productivo en huertos tradicionales.	California, EEUU	30 de Agosto 2019
DBA Ramos Farms	5.- Visita a Vivero proveedor.	Miguel Ramos, Gerente Empresa DBA Ramos Farms	Conocer viveros con variedades de frutillas en desarrollo y con potencial de incorporarse a Chile.	California, EEUU	31 de Agosto 2019

8. 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
6 de Septiembre del 2019	Chillán	Taller de Discusión.	Para dar a conocer la experiencia del viaje y las mejores prácticas detectadas, junto a los nexos gestionados.	Productores de Frutilla de la región de Ñuble y los asociados a Bioberries SPA.	40

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.

ANEXO 3: COMPROMISO DE EJECUCIÓN Y APORTES DE 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

ANEXO 5: CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR

ANEXO 6: CARTAS DE COMPROMISO DE LAS ENTIDADES A VISITAR

ANEXO 7: COTIZACIONES QUE RESPALDEN LA MEMORIA DE CÁLCULO

ANEXO 8: CARTA DE COMPROMISO DE APORTES DE OTRA PROCEDENCIA

ANEXO 9: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE DIRECTOR DE SERVICIO PÚBLICO