

PMP

Estudio de Mercado Semillas de hortalizas en Francia

2016

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Francia - ProChile

TABLA DE CONTENIDO

I. RESUMEN EJECUTIVO	3
1. Códigos arancelarios SACH objeto del estudio.....	3
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	3
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.	3
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.	3
5. Análisis FODA	4
II. Acceso al Mercado	5
1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	5
2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	5
3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	5
4. Regulaciones y normativas de importación	6
5. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país	9
6. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.	11
III. Potencial del Mercado	12
1. Producción local y consumo	12
2. Importaciones de hortalizas últimos tres años por país.....	16
IV. Canales de Distribución y Actores del Mercado	17
1. Identificación de los principales actores en cada canal y diagramas de flujo en canales seleccionados	17
2. Estrategia comercial de precio.....	19
3. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail.	20
V. Consumidor/ Comprador	23
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	23
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias	24
VI. Benchmarking (Competidores)	25
1. Principales empresas competidoras	25
2. Segmentación de competidores	27
3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado	27
4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado	28
5. Campañas de marketing de competidores:	30
VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	32
VIII. Fuentes de información relevantes	33
IX. Anexos	38
1. Documento sobre las normas internacionales.....	38
2. Lista de empresas productoras de semillas en Francia	38
3. Lista de tiendas que venden a los particulares	39

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

I. RESUMEN EJECUTIVO

1. Códigos arancelarios SACH objeto del estudio

CÓDIGO ARANCELARIO SACH:	DESCRIPCIÓN :
120991	Semillas de hortalizas

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

Se detectó oportunidades para entrar al mercado con semillas de hortalizas endémicas o no presentes en Francia como semillas de ají y semillas orgánicas.

No existen oportunidades visibles para semillas de hortalizas ya presentes en el país.

Además es importante destacar los puntos siguientes al momento de entrar en negociación con un importador francés de semillas:

- Mercado basado en la confianza
- Búsqueda de relación a largo plazo con proveedores
- Preferencia de semillas de origen francesa y productores locales

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

Los productores chilenos tienen que ingresar al mercado francés por intermediario de pymes francesas que las comercializaran bajo su propia marca. No es aconsejado trabajar con su propia marca a menos de que sea para un mercado nicho: semillas exóticas o escasas

Proponer un producto de calidad, sin riesgo de defecto es más importante que tener un precio bajo.

Se recomienda tener una oferta orgánica o variedad de hortalizas antiguas para poder tener un valor agregado y poder entrar a un mercado de nicho donde hay menos competencia.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

- **Hacer convenios** con las empresas productoras locales para desarrollar una oferta común en Francia y beneficiarse de la notoriedad de empresas ya presentes en el mercado.
- **Vender directamente** a las empresa productoras, se recomienda hacer negocios a nivel B2B
- **Privilegiar la calidad** dado que es un mercado basado en confianza. Antes de trabajar con un productor de semillas. Los importadores piden muchas garantías e información sobre la supply chain para evitar riesgo de un producto defectuoso.
- **Certificar sus productos** con sellos orgánicos para tener un valor agregado y poder competir
- **Presentarse como socio de confianza:** Se recomienda certificar su empresa con sellos reconocidos a nivel mundial el Global Contract de las naciones Unidas que permite dar a la empresa una imagen seria u otros como eco label, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 26000, que demuestran la responsabilidad social de la empresa.
- **Ofrecer productos innovadores:** Desarrollar kit de plantación para niños o para plantar en el balcón.

5. Análisis FODA

ESTRATEGIA		FACTORES INTERNOS	
<p>Hacer negocios con los productores de semillas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importancia de alta calidad de las semillas y confianza - Desarrollar la innovación - Adaptación del producto a necesidades del mercado. - Producir más semillas orgánicas, especialmente para el mercado de los particulares - Posicionamiento en termino de costo y calidad frente a competidores 		<p>Fortalezas</p> <p>Diversidad del clima en Chile Producción en contra temporada Costo de producción más bajo que Francia Ventaja Fitosanitaria (barreras naturales que protegen de enfermedades)</p>	<p>Debilidades</p> <p>La investigación agrícola no está tan desarrollada como en Francia <i>Concentración y prácticamente oligopolio</i> de grandes empresas multinacionales en producción y comercialización de semillas.</p>
FACTORES EXTERNOS	<p>Oportunidades</p> <p>Francia es una potencia agrícola en el mundo Tendencia a tener su propio huerto en casa Demanda de semillas orgánicas</p>	<p>Comunicar sobre la calidad y las normas fitosanitarias estrictas y el aspecto de contra temporada Crear una oferta para el cliente final (kits de plantas endémicas, semillas exóticas) Certificar con sellos orgánicos</p>	<p>Fortalecer el desarrollo de la investigación en semillas de hortalizas en Chile</p>
	<p>Amenazas</p> <p>El origen Chile no es conocido en Francia Preferencia para los productos franceses/europeos Francia es un gran productor y exportador de semillas, puede ser un gran competidor Innovación muy desarrollada del sector Mercado exigente y muchas regulaciones/controles</p>	<p>Comunicar y difundir sobre el origen Chile Posicionarse como un socio de confianza Asociarse con productos de contra temporada para poder abastecer todo el año. Vender directamente a los productores franceses</p>	<p>Asociarse con productores franceses para innovar y desarrollar productos en conjunto. Asociarse en cooperativas</p>

II. Acceso al Mercado

1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
capítulo 12;	Semillas y frutos oleaginosos Semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales paja y forraje
1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra
120991	Semillas de hortaliza
1209918	Las demás ; es decir semillas hortaliza excluida semillas de remolacha de ensalada o de mesa

2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

CÓDIGO ARANCELARIO	ARANCEL CHILE	ARANCEL COMPETIDOR1	ARANCEL COMPETIDOR2 ¹
12099180	0%	China: 3%	US: 3%

3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

Tarifa IVA para las semillas: 10%

El IVA (TVA en francés: taxe sur la valeur ajoutée) es un impuesto indirecto sobre el consumo que se aplica en todo los países de la Unión Europea.

En Francia existe 4 IVAs diferentes que se aplica según el tipo de producto:

IVA estándar 20%: Se aplica a la mayoría de las ventas

IVA intermedio 10%: se aplica a la restauración y la hotelería, los transportes y los productos agrícolas que no están transformados como es el caso de las semillas

IVA reducido 5,5%: se aplica a los libros, el uso individual de gas y electricidad, calefacción con energías renovables y a los productos agrícolas que están destinados a la alimentación

IVA especial (extra reducido) 2,1%: medicamentos reembolsables por la seguridad social, la prensa

¹ Taric:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=es&SimDate=20160523&Area=CL&Taric=12099180&LangDescr=es

4. Regulaciones y normativas de importación

Las semillas comercializadas necesitan tener:

- Requerimientos mínimos de calidad: tasas de germinación, aspecto físico,
- Pertenecer a variedades reconocidas e inscritas en el "catalogue officiel des espèces et variétés"². Catálogo oficial de especies y variedades

Además de responder a las normas de Europa y de Francia en vigor, las semillas importadas necesitan cumplir con:

1. La legislación francesa y europea para la producción y comercialización de las semillas
2. Las reglamentaciones específicas para la importación
3. Las normas fitosanitarias

En Europa y Francia existe un sistema de protección de la propiedad intelectual para las semillas³.

a. La legislación francesa y europea para la producción y comercialización de las semillas:

Según la legislación, los productores y distributores de semillas de hortalizas son responsables de la calidad de las semillas y de los brotes⁴.

La comercialización de estos productos es reglamentada⁵ en Francia y en Europa según las directivas europeas siguientes:

- [Directive 2002/55/CE](#)
- [Directive 92/33/CEE](#)

Para su exportación a Francia, las semillas deben estar registradas y certificadas según la [directiva del Consejo relativa a la comercialización y la multiplicación](#)⁶

Registro

Las diferentes variedades de semillas deben ser registradas en el catálogo europeo o en los catálogos nacionales para poder ser importadas. El catálogo nacional francés se llama "Catalogue Français des espèces et variétés potagères" en el cual se puede [consultar](#) las variedades que ya están registradas en la base de datos del GNIS⁷.

De acuerdo al artículo 4 de la Directiva [2002/55/CE](#), los criterios para que una variedad sea registrada deben ser:

- **Una variedad diferente** a las que ya existen
- **Uniforme y homogénea:** es decir que las plantas de estas semillas pertenecen todas a una sola variedad.
- **Estabilidad genética,** o sea que no se produzca ninguna mutación

Se deben efectuar controles de acuerdo a los protocolos nacionales, a los de la Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales o a la UPOV (Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales)⁸.

Además, las variedades de especies agrícolas tienen que cumplir con los criterios de valor de cultivo y de uso⁹.

² Gnis

³ <http://www.gnis-pedagogie.org/filiere-protection-brevet-cov.html>

⁴ gnis

⁵ http://ec.europa.eu/food/plant/plant_propagation_material/legislation/eu_marketing_requirements/index_en.htm

⁶ http://www.magrama.gob.es/es/agricultura/legislacion/DIRECTIVA_2008-90-CE_DEL_CONSEJO%2C_de_29_de_septbre._de_2008._tcm7-1389.pdf

⁷ <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/257>

⁸ <http://www.upov.int/portal/index.html.es>

Existen condiciones especiales de comercialización para las semillas producidas en la UE para algunas semillas que se pueden encontrar [aquí](#)¹⁰.

Certificación

Las importaciones de semillas de países terceros a la Unión Europea necesitan ser certificadas según el sistema de la OCDE¹¹ y también deben cumplir con las reglas y normas de la UE¹².

Certificación según las reglas y normas de la UE

La certificación y los controles que conllevan a la certificación permiten garantizar la identidad, la salud y la calidad de las semillas. Esta certificación es obligatoria, tanto para las semillas de la UE como para un país tercero a la UE.

La certificación garantiza:

- **Una identidad y pureza de variedad**
- **Una calidad tecnológica** (facultad de germinación mínima, pureza mínima,..) Las normas de facultad germinativa son diferentes según el tipo de semillas: 80% para las arvejas y la remolacha, 90% para el maíz¹³. La norma de pureza varía entre 95% y 99% según las especies. Para mayor información se puede consultar la [lista](#) para verificar por variedad cuales son las normas vigentes en el sitio GNIS¹⁴. También se encuentra el reglamento [técnico general](#)¹⁵ y los reglamentos que muestran [precisiones](#) según la variedad¹⁶.
- **Una calidad sanitaria** para garantizar la ausencia de organismos nocivos¹⁷. Según el principio de equivalencia, las semillas de un país tercero a la UE tienen que tener las mismas garantías que las semillas que están oficialmente certificadas para los países de la UE según el artículo 6 de la Directiva 2002/55/CE)

Certificación según el sistema de la OCDE

Uno de los principios fundamentales es que la certificación de la OCDE se aplique únicamente a las variedades que están oficialmente reconocidas como diferenciadas y tengan un valor de cultivo y de uso aceptable en al menos un país participante.

Las semillas certificadas deben estar relacionadas directamente con la Semilla Básica auténtica de una variedad a través de una o más generaciones. Además, las condiciones satisfactorias para la producción y procesado de Semillas Básicas y Certificadas deben estar garantizadas y verificadas mediante la inspección en campo y los análisis post-control.

Para mayor [información](#) relativa a las certificaciones para la exportación se puede también referir al SAG¹⁸.

⁹ <https://www.oecd.org/tad/code/semillascomerciosintesisdelasNormasInternacionales.pdf>

¹⁰ http://ec.europa.eu/food/plant/plant_propagation_material/legislation/specific_legislation/index_en.htm

¹¹ OCDE : Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos <http://www.oecd.org/> (sitio en inglés)

¹² <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/336/title/Import->

¹³ http://www.gnis.fr/files/reglements_techniques/RTA_Mais.pdf?id=211560

¹⁴ http://www.gnis.fr/files/reglements_techniques/CCERT-DR-00-243_version_2_Liste_des_RT_et_referentiels.pdf?id=490092

¹⁵ http://www.gnis.fr/files/reglements_techniques/RTG_semences_2008.pdf?id=72051

¹⁶ <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/723/title/Les-reglements-techniques-annexes>

¹⁷ <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/24/title/L-environnement-reglementaire-des-semences>

¹⁸ <http://www.sag.cl/ambitos-de-accion/certificacion-varietal-para-exportacion>

b. Las reglamentaciones específicas para la importación

Para garantizar la calidad de las semillas entre países terceros y la UE, se debe cumplir con lo siguiente:

- Ser certificadas por el sistema de la OCDE
- Encontrarse en embalajes cerrados oficialmente según el sistema de la OCDE de certificación varietal de las semillas en el comercio internacional
- Contener muestras y tests según los métodos de la [ISTA](#)¹⁹ (Asociación Internacional de Análisis de Semillas) o de la [ASOA](#)²⁰ (Asociación de Analistas Oficiales de Semillas) según la [Decisión 2003/17/EC \(2\)](#)²¹

La [Decisión 2003/17/EC](#) preconiza inspecciones oficiales en terreno durante el período de producción de las semillas.

Estas directivas europeas describen las condiciones que se deben cumplir para importar semillas a la UE:

Existen reglamentaciones especiales y hasta prohibición de distribución en Europa para algunas semillas OGM que responden a normas mucho más estrictas.

Las semillas deben ser acompañadas por un boletín internacional naranja (B.I.O) cuando se importan que tenga mayor información de las características tecnológicas de las semillas.

En el caso de las semillas tratadas, el tratamiento debe ser homologado en Francia²².

Para la mayoría de semillas de hortalizas, que están listadas [aquí](#), se debe adjuntar una declaración de importación (DI) en las aduanas y una visa administrativa.²³

c. Normas fitosanitarias

Si quiere exportar vegetales o productos vegetales (incluidas frutas, verduras y productos de madera) a la UE, tendrá que asegurarse de que sus productos cumplen la normativa de la UE relativa a la fitosanidad. La UE ha establecido una serie de requisitos fitosanitarios con el fin de prevenir la introducción y la propagación en la UE de organismos nocivos para los vegetales y los productos vegetales²⁴.

Las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben:

- Ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador
- Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE
- Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE
- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.

La UE dispone de normas que velan por la protección de obtención vegetal relativa a los derechos de propiedad intelectual para las variedades vegetales válidos en toda la UE. El sistema es aplicado por la Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales²⁵. [Aquí](#) la lista de las semillas²⁶.

¹⁹ ISTA, Asociación Internacional de Análisis de Semillas, <http://www.seedtest.org/en/home.html>

²⁰ ASOA

²¹ http://ec.europa.eu/food/plant/plant_propagation_material/equivalence_requirements_non-eu/index_en.htm

²² <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/336/title/Import-Export>

²³ <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000026812208>

²⁴ Asociación de Analistas Oficiales de Semillas, <http://www.aosaseed.com/>
http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2frt_SanitaryAndPhytosanitaryRequirements.html&docType=main&languageId=en&newLanguageId=ES

²⁵ OPVO, Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales, <http://www.cpvo.europa.eu/>

Regulación:

La directiva fitosanitaria de la UE establece requisitos que previenen la introducción de organismos nocivos para los productos vegetales y su propagación en la UE incluyendo las semillas de hortaliza²⁷. Sigue las normas internacionales siguientes:

- La [Convención Internacional de Protección Fitosanitaria \(CIPF\)](#) de la FAO²⁸
- El [Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias](#) de la OMC.²⁹
- La [convención](#) CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de fauna e y flora silvestres)
- Requisitos adicionales para las semillas modificadas genéticamente: ver las directivas Directiva [2001/18/CE](#), [Reglamento \(CE\) 1829/2003](#) y [Reglamento \(CE\) 1830/2003](#)³⁰

5. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país

Las etiquetas varían según el sistema de certificación.

Etiquetas emitidas por el GNIS en Francia

El [SOC](#)³¹ (organismo francés controlar y de certificación) utiliza diferentes colores según el tipo de semillas:

- **Blanco/violeta** para el material inicial y las semillas pre básicas
- **Blanco** para las semillas básicas
- **Azul** para las semillas de primera reproducción
- **Rojo** para las semillas certificadas con las reproducciones siguientes (Versión 2008) CS-TR-00-001 B – (J.O. del 17/06/2008) 11/13
- **Verde** para las semillas certificadas de mezclas de semillas
- **Naranja** para las semillas de variedades que están en proceso de inscripción en el catálogo oficial³² (Decision 2004/842/CE del 1ero diciembre 2004)

Menciones indicadas en las etiquetas³³:

- “France”, Service Officiel de Contrôle et de Certification ou SOC ;
- “Règles et Normes CE” ;
- Nombre de la especie de la semilla
- Nombre de la variedad, con precisión si híbrida
- Categoría de semilla
- Número de lote
- Peso neto o bruto declarado o número de semillas declaradas

²⁶ Lista que está actualizada cada año en octubre. La última lista disponible es del año 2015. Para consultar el documento más reciente se puede referir al [sitio web](#) de la UPOV

²⁷ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV:f85001>

²⁸ FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la agricultura, <http://www.fao.org/seeds/es/>

²⁹ OMC, Organización Mundial del Comercio, <https://www.wto.org/indexsp.htm>

³⁰ <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/contributions-conferences/marco-regulatorio-europeo-en-alimentos-semillas-y-pensos-modificados-gen-ticamente> (2010!)

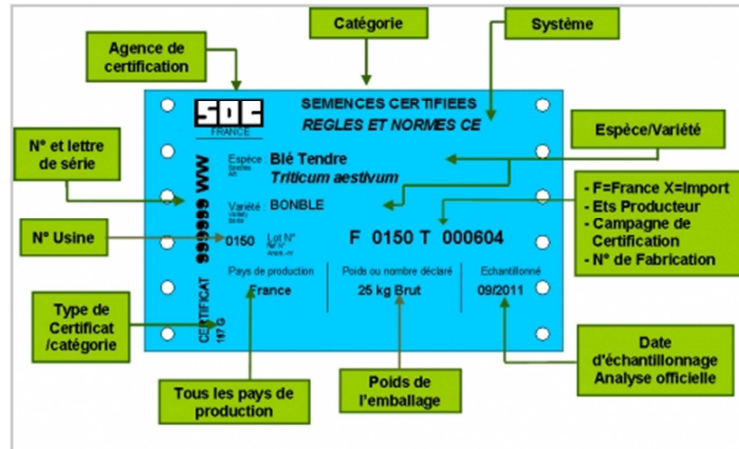
³¹ SOC : Service officiel de contrôle et certification, (servicio oficial de controles y de certificación), pertenece al GNIS

³² El catálogo oficial es donde se inscriben las variedades. Existe un catálogo oficial francés y europeo. S puede consultar los dos catálogos aquí : <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/7>

³³ GNIS http://www.gnis.fr/files/reglements_techniques/RTG_semences_2008.pdf?id=329484

- País de producción
- Para las semillas certificadas de segunda reproducción: número de orden en respeto a la semilla básica
- Mención "Règles et Normes CE" para las especies que están sujetas a una reglamentación comunitaria. Para las semillas certificadas la fecha de muestreo o de cierre de embalaje
- La mención "variété génétiquement modifiée" (variedad genéticamente modificada) para las semillas OGM es obligatoria

CERTIFICADO OFICIAL OTORGADO DESPUÉS DE LOS CONTROLES, OBLIGATORIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN



Fuente: GNIS

Etiquetas emitidas por la OCDE:

De todas las normas reglamentarias en materia de leyes de semillas, la certificación es la que probablemente más varía en los diferentes países y regiones del mundo. Casi todos los países han desarrollado sus propias normas de certificación (algunos han aceptado las normas de Sistemas de Semillas de la OCDE como sus normas nacionales)³⁴. Las etiquetas OCDE se aplican únicamente a las variedades que están oficialmente reconocidas como diferenciadas y tiene un valor de cultivo y de uso aceptable en al menos un país miembro de la OCDE.

Las etiquetas de la OCDE también tienen diferentes colores. Abajo algunas etiquetas definitivas para semillas pre-básica, básica y certificada de primera generación.

En la etiqueta debe figurar la especie, el cultivo, la categoría, el número de referencia y el peso³⁵

ETIQUETAS OCDE DEFINITIVAS



Fuente : SAG

³⁴ Citación del documento de la OCDE : « Sistemas de semillas de la OCDE – síntesis de las normas internacionales que regulan el comercio de semillas », 2012 :

<http://www.oecd.org/tad/code/semillascomercios%C3%ADntesisdelasNormasInternacionales.pdf>

³⁵ <http://www.sag.cl/ambitos-de-accion/sistema-de-certificacion-oecd>

Para mayor información sobre las normas internacionales, se puede referir al documento de la OCDE sobre el comercio internacional de las semillas.

<http://www.oecd.org/tad/code/semillascomercios%C3%ADntesisdelasNormasInternacionales.pdf>

6. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.

Las menciones siguientes son obligatorias en el envase:

- Poner en francés: "Règles et normes CE"(reglas y normas CE), excepto en el caso de variedades antiguas
- Peso o número de semillas
- Número de lote
- Nombre de la especie (zanahoria, tomate,...) y el nombre completo de la variedad
- Razón social y dirección del envasador (o del número convencional dado por la [DGCCRF](#)³⁶ (Dirección General de Competencia, del Consumo y la Represión del Fraude).
- Denominación de la categoría de semillas, generalmente «semences standard » (semillas estándar) o « St »
- Si hay tratamiento químico, indicación de los productos utilizados. Para las semillas destinadas a los particulares generalmente no se utiliza tratamiento químico.

Ejemplo de un embalaje



Fuente : GNIS

La foto de la variedad y su descripción no son obligatorias. Pero si se pone una foto, el envasador es responsable de la conformidad del producto a la foto, bajo pena de ser perseguido jurídicamente³⁷.

La certificación orgánica es opcional pero permite tener un valor agregado respecto a los competidores.



Certificación AB agricultura orgánica
Sello francés



Certificación orgánica
Sello de la Unión Europea

Para mayor información ver el [sitio](#) internet de las semillas orgánicas.

Los Organismos que otorgan certificaciones orgánicas en Francia para las semillas y que están autorizados por el gobierno se pueden encontrar en el anexo de este estudio.

³⁶ DGCCRF : Dirección General de Competencia, del Consumo y la Represión del Fraude, <http://www.economie.gouv.fr/dgccrf>

³⁷ http://www.gnis.fr/files/reglements_techniques/RTG_semences_2008.pdf?id=329484

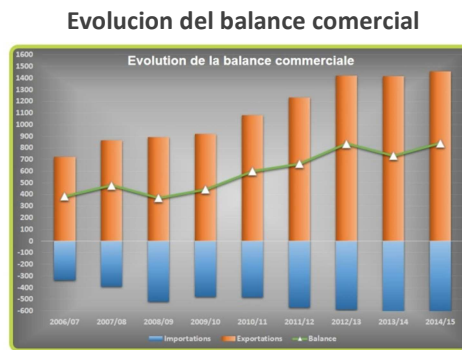
III. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

1.1 Producción:

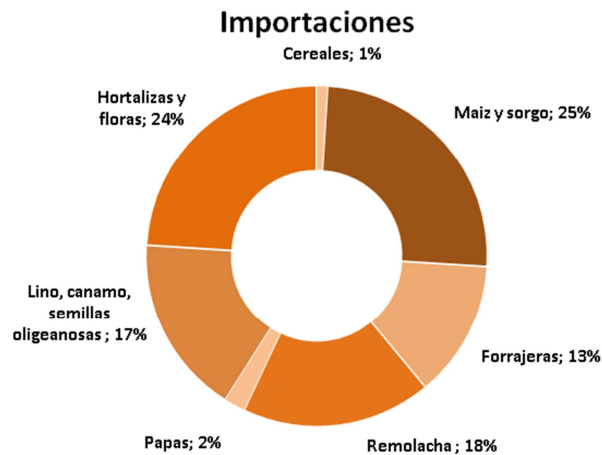
La diversidad de climas y suelos así como su experiencia permiten a Francia ser un líder en los ámbitos del fitomejoramiento (investigación y desarrollo de nuevas variedades) y producción de semillas (multiplicación de variedades, que cubre casi el 2% de la tierra cultivable en Francia).

Francia es el primer productor y el segundo exportador mundial de semillas de hortalizas, después de Holanda según la base de datos de Global Trade Atlas de 2015. En el 2015 ha exportado más de 405 millones de toneladas métricas de semillas de hortaliza³⁸ hacia 150 países. Por otra parte, Francia es el cuarto importador de semillas de hortaliza, detrás de los Países Bajos, España e Italia, con un valor de más de 143 millones de dólares³⁹.



Fuente : GNIS

Importaciones de Semillas Francia 2015



FUENTE: GNIS⁴⁰

³⁸ Global Trade Atlas código 120991

³⁹ Global Trade Atlas

⁴⁰ <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/61>

Francia tuvo una facturación de 618 millones de euros en 2015⁴¹. Las hortalizas y las flores representan el cuarto del total, sumando 148 millones de euros.

Francia es un país que invierte mucho en investigación lo que le permite inscribir 100 nuevas variedades de semillas de hortalizas al Catálogo oficial cada año⁴². Son generalmente destinadas a los jardineros particulares. Las empresas que producen semillas de hortalizas están principalmente ubicadas en las regiones de "Pays de Loire" y en el Sur-Este del país.

En total hay 74 empresas productoras de semillas de hortaliza, de las cuales las principales son MONSANTO⁴³, SYNGETA⁴⁴ y LIMAGRAIN⁴⁵. Estas empresas producen las semillas, en general hacen contratos con agricultores multiplicadores.

Los agricultores-multiplicadores multiplican las semillas para las empresas productoras, y respetan normas estrictas. En total, la superficie para la multiplicación de semillas de hortaliza es de 19 000 hectáreas. En el siguiente cuadro, se encuentran las principales variedades producidas y la superficie dedicada.

Tipo de semilla de hortalizas	Superficie de multiplicación hectáreas ⁴⁶
Arvejas	5400
Zanahoria	2500
Cebolla	2400
Poroto	1400
Perejil	700
Lentejas	900
Betarraga	850
Rábano	500
Cilantro	500
Espinaca	300

➤ Actores del sector en cifras⁴⁷:

En Francia, existen muchas PYMES y cooperativas que dinamizan al mercado total de las semillas, con 244 empresas.

- El sector de las semillas de hortalizas: 73 empresas de producción
- 20 mil agricultores que multiplican las semillas
- 8226 distribuidores
- 500 agricultores que cultivan las semillas
- 13 millones de jardineros particulares que las utilizan.

➤ La multiplicación de semillas

La superficie dedicada a la multiplicación de semillas ha crecido en los últimos años, en particular para el maíz, las oleaginosas y cereales, lo que demuestra la dinámica del mercado de las semillas en Francia.

⁴¹ Gnis <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/25/title/Le-chiffre-d-affaires-semences-et-plants---Campagne-2014-15>

⁴² <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/105/title/Semences-potageres-dynamisme-et-diversite>

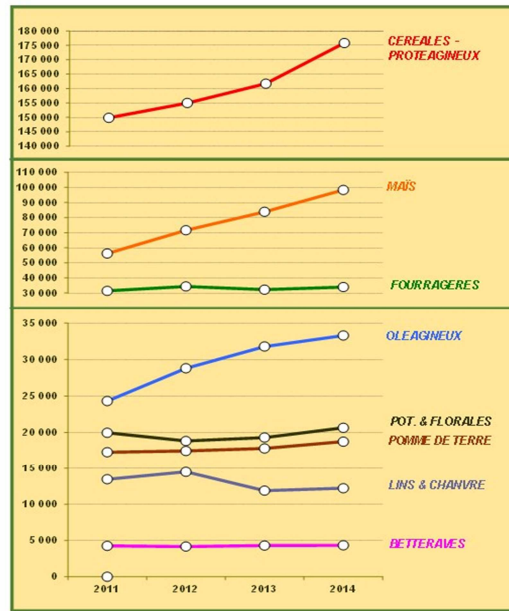
⁴³ <http://www.monsanto.com/>

⁴⁴ <http://www.syngenta.com/>

⁴⁵ <http://www.limagrain.com/>

⁴⁷ http://www.gnis.fr/files/statistiques/Fiches_filiere/FF_2016_potageres_web.pdf?id=128727

Evolución de la superficie de multiplicación de semillas



Fuente: GNIS

Francia es un país de tradición agrícola donde cada región tiene una especialidad en producción de semillas según las características de suelos y clima.⁴⁸

Región	Principales semillas cultivadas
El Norte	Semillas de papas y cereales
El Gran Este	Forrajeras y cereales
El Centre	Cereales, hortalizas y forrajeras
El Este	Semillas de papas, maíz, sorgo y forrajeras
El Sur	Maíz, sorgo, cereales y hortalizas
El Sur Oeste	Maíz, sorgo, cereales, hortalizas , oleaginosos y remolacha

1.2 Consumo:

➤ **Utilización agrícola de las semillas**

Francia es el 1er productor de hortalizas frescas de la Unión Europea. En 2014, su producción alcanzó 5,5 millones de toneladas. La superficie cultivada francesa representa 280.000 hectáreas de las cuales 5000 en invernadero

⁴⁸ Idem

Los principales cultivos de hortalizas frescas son :

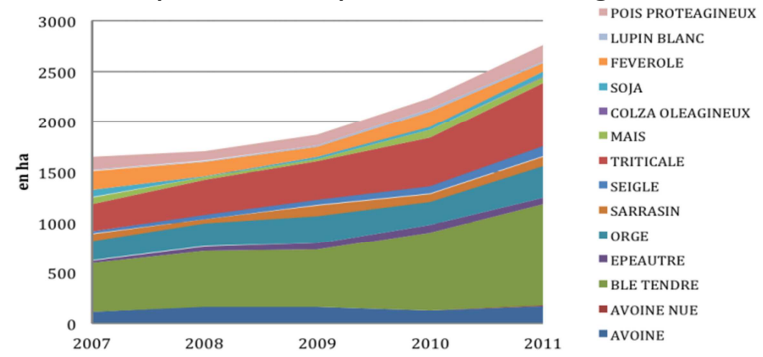
Tipo de hortaliza	Toneladas
Tomates	1 400 000
Judía verde	371 000
Guisantes	260 000
Coliflor	365 000
Maíz dulce	415 000
Zanahorias	625 000
Melón	275 000
Lechuga	250 000
Lentejas	25 000
Cebolla	420 000

➤ **Evolución y perspectivas del mercado de las semillas:**

Las variedades antiguas están de nuevo valorizadas y comercializadas, tanto para el consumo final de hortalizas frescas como para sembrar en jardines particulares.

Durante los últimos años se pudo observar un aumento de la demanda de hortalizas orgánicas. En efecto, los agricultores también usan más semillas orgánicas para poder satisfacer la demanda creciente por hortalizas orgánicas.

Evolución de la superficie de multiplicación de semillas orgánicas, 2007 – 2011



Fuente: http://www.bio-marche.info/easyCMS/FileManager/Dateien/Semence_bio

Esta tendencia se puede ver gráficamente en la evolución creciente de las superficies de multiplicación de las semillas orgánicas entre 2007 y 2011. Para mayor información se puede consultar el [sitio](#) oficial de las semillas orgánicas.

2. Importaciones de hortalizas últimos tres años por país.

Importaciones 2013-2015 de semillas de hortaliza, código 12099180						
País	2013		2014		2015	
	Valor en millones (USD)	Volumen (T)	Valor en millones (USD)	Volumen (T)	Valor en millones (USD)	Volumen (T)
Mundo	150,49	3 690	154,40	3 928	141,92	3 887
Países Bajos	60,43	1 724	62,16	2 167	58,27	1 896
China	15,71	310	11,90	155	12,18	212
Francia	13,61	40	15,60	44	11,44	34
Estados Unidos	10,27	303	10,03	381	10,20	361
Chile	8,63	65	10,09	88	9,32	91
España	9,57	96	7,64	29	6,89	25
Australia	6,12	142	10,03	222	6,72	226
Italia	5,00	398	5,10	239	4,42	219
Alemania	1,78	29	3,66	48	3,70	179
India	1,77	40	1,31	23	2,06	32
Los demás	17,60	542	16,88	533	16,72	615
Total	300,97	7379	308,81	7857	283,83	7777

Fuente: Global Trade Atlas, con datos de la Direction Nationale des Statistiques du Commerce Extérieur- DNSCE
T: Toneladas métricas

Según los datos de Global Trade Atlas para las importaciones de semillas de hortalizas a Francia, los principales países proveedores son los Países Bajos y China en 2015. En ese mismo año, Chile ocupa el quinto puesto, con exportaciones hacia Francia de más de 9 millones de dólares.

IV. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal y diagramas de flujo en canales seleccionados

El mercado de semillas es un mercado privado con muchas regulaciones del estado. Por lo tanto, existen actores privados y públicos involucrados en la cadena de producción y comercialización de semillas.

Por razones de seguridad, preservación del medioambiente y fitosanitarias, las semillas están sujetas a numerosos controles por parte de las autoridades francesas.

Según las leyes establecidas desde 1970 y las normas europeas, el mercado de semillas de hortalizas está dirigido por tres grandes principios:

- Autorización antes de introducir nuevas variedades: pruebas oficiales que demuestren la novedad, homogeneidad y la estabilidad de las variedades
- Normas de calidad de semillas y del etiquetaje
- Controles después de puesta en venta

Los actores públicos verifican que los principios ya descritos sean respetados: el CTPS⁴⁹ (Comité Technique Permanent de la Sélection des plantes cultivées), el [GEVES](#)⁵⁰ (Groupe d'Etude et de contrôle des Variétés Et des Semences), el [SOC](#)⁵¹ y el servicio anti-fraude que intervienen a distintas etapas de la cadena de producción y venta de semillas.

➤ Ciclo del mercado de semillas

La cadena del producto semillas de hortalizas se puede dividir en 4 etapas:

1. Investigación:

En el 2014/2015, según los [datos](#) del GNIS había 26 empresas en Francia encargadas de la selección y creación de nuevas variedades que producían las semillas de primeras generaciones.

La inversión en investigación represento 62,4 millones de euros en 2011 aumentándose de un 68% en 5 años. Se estima que entre un 15 y un 20 % de la facturación de las empresas se invierte en la Investigación. 52

Los 4 principales objetivos de la selección de semillas son:

- Resistencia a las enfermedades
- Calidad tecnológica
- Calidad de presentación
- Diversificación de los productos

Antes de ser multiplicadas y comercializadas, las semillas son enviadas a controles de organismos públicos.

⁴⁹ CTPS Comité Technique Permanent de la Sélection des plantes cultivées , Comité permanente técnico de la selección de las plantas cultivadas, ese organismo no tiene sitio web

⁵⁰ GEVES Groupe d'Etude et de contrôle des Variétés Et des Semences (Grupo de Estudio y de Controles de variedades y de semillas): <http://www.geves.fr/>

⁵¹ El SOC es un organismo del GNIS

⁵² http://www.gnis.fr/files/statistiques/Fiches_filières/FF_2016_potageres_web.pdf?id=128727

El [GEVES](#), organismo del ministerio de agricultura francés, de [l'INRA](#) (Institut national de la recherche agronomique) y del [GNIS](#) con las normas del CPTS (Comité technique permanent de la selection), controla las semillas provenientes de la investigación. El CPTS elabora las normas para la inscripción al catálogo oficial y propone la inscripción de nuevas variedades de semillas, además de participar en la elaboración de las normas de producción. Los miembros del CPTS son el Estado y representantes de todos los grupos profesionales desde la investigación hasta el utilizador final⁵³.

2. Producción

Luego de esta primera etapa, las empresas productoras hacen la clasificación y embalaje de los productos. Existen 84 empresas de producción de semillas de hortalizas (datos del GNIS de 2014/2015).

Para garantizar la conformidad de las semillas a las normas francesas y europeas la SOC controla esta etapa. Los controles garantizan principalmente la identidad y la pureza de variedad, la germinación, el respeto de las reglas de producción y las normas sanitarias. Para las semillas en general, se controla en todas las etapas de producción, es decir que también hay controles de los agricultores multiplicadores.

En las fábricas, los controles son efectuados por laboratorios oficiales de las empresas o por la [SNES](#) (Station Nationale d'Essai de Semences).

En el caso de las semillas de hortaliza, los controles se hacen al final de la producción, con muestras de semillas⁵⁴. Cada año, en el sector de las semillas de hortaliza, la SOC controla 240 empresas, 340.000 ha de semillas y plantines, 3000 variedades y 75000 lotes de semillas⁵⁵.

Cuando las semillas han pasados las pruebas con éxito, tienen la certificación oficial que le permiten ser comercializadas.

3. Distribución

Las semillas son comercializadas a través de intermediarios (filiales que pertenecen a las empresas productoras dado que no existe mayorista independiente de semillas) o directamente a las tiendas para el utilizador final. Los establecimientos ya implantados en el mercado hacen el condicionamiento y venden las semillas a los profesionales de la filial.

4. Utilización

El mercado de las semillas de hortalizas es complejo ya que se destina a diferentes utilizadores:

- productores de plantines para los agricultores, las jardinerías y viveros
- agricultores que producen hortalizas
- usos de las industrias: por ejemplo para los alimentos animales aunque este segmento es muy pequeño para las semillas de hortaliza
- particulares: jardineros particulares

Por lo tanto es necesario diferenciar el mercado destinado a agricultores y a jardineros aficionados:

➤ El mercado agrícola

Los agricultores compran la semilla o plantines según el cultivo. Por ejemplo para las lechugas privilegian el plantón.

No existen mayoristas de semillas de hortalizas ya que las cantidades compradas son importantes. Una empresa multinacional entrevistada nos contó que la cantidad mínima que se puede comprar es de 5000 semillas.

Generalmente no hay precios fijos del producto ya que depende de la cantidad comprada.

⁵³ GNIS

⁵⁴ <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/15/title/De-la-creation-a-la-distribution>

⁵⁵ <http://gnis.fr/index/action/page/id/376/search/soc>

➤ **El mercado de los particulares**

Muchos productores venden en línea (por ejemplo Ferme St Marthe, Graines Bocquet,...) o tienen una tienda propia para los particulares (Vilmorin en París) además de vender a través de tiendas de jardinería o sitio de e-commerce especializados. No existen muchos mayoristas de semillas para el mercado de los jardineros aficionados. Las tiendas compran directamente en línea o con un catálogo que las empresas productoras mandan a los revendedores de semillas o a veces viene un agente comercial de las empresas productoras a vender⁵⁶.

➤ **Lugares de venta de las semillas:**

- Tiendas especializadas. Las más grandes son Truffaut, GammVert...:
- Tiendas no especializadas: supermercados, tiendas orgánicas, tiendas tipo homecenter
- E-comercio
- Mercado y ferias
- Hay 1700 jardinerías y semilleros en Francia 57 Entre el 2013 y el 2014 el número de semilleros disminuyó mientras que el número de jardinerías se mantuvo estable. Algunas veces los semilleros funcionan en cooperativas

Para su información, existe una calle en París (Quai de la Mégisserie) donde se concentran las tiendas de semillas. Recomendamos visitarlas para evaluar la oferta nacional.

Algunas tiendas en línea para particulares que venden semillas: Algunas de estos sitios pertenecen a las empresas productoras como por ejemplo en el caso de los Graines Bocquet y de la Ferme Sainte-Marthe.

Para mayor información se puede leer blogs con comparativos de las tiendas donde comprar semillas puede entrar en el blog "[Potager durable](#)", "[tous au potager](#)" o "[un jardin bio](#)".

2. Estrategia comercial de precio.

Para el agricultor, las decisiones de compra se basan más en la confianza y en la calidad que en el precio. Para el particular, la presentación de las semillas así como el embalaje son factores más determinantes para la decisión de compra.

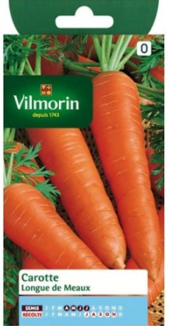


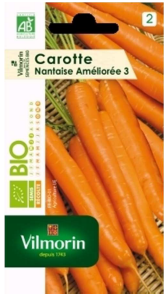
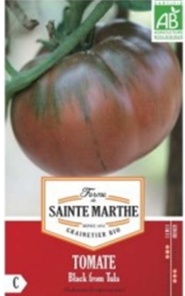





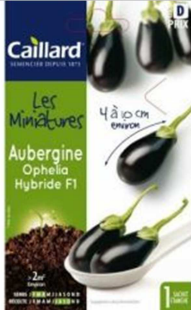

⁵⁶ Según actores del mercado : Au jardin d'Edgar www.aujardinededgar.fr

⁵⁷ <http://www.valhor.fr/etudes-statistiques/la-filiere-en-chiffres/>

3. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail.

En general, las marcas venden con el nombre de la empresa productora o sub-productora sobre todo en el mercado agrícola. El mercado de los particulares también tiene distintas marcas propias que pertenecen a las grandes cadenas de tiendas de jardinería.

Semillas de la marca Vilmorin : es la marca más presente en el mercado francés, se puede encontrar en las grandes tiendas especializadas, en los supermercados y en las tiendas tipo Homecenter

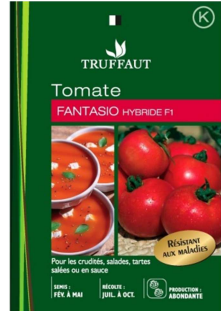
			
<p>Vilmorin</p>	<p>Vilmorin Top Chrono semillas con pre-germinación</p>	<p>Vilmorin 1743 (antiguas variedades)</p>	<p>Vilmorin BIO (semillas orgánicas)</p>
<p>La Ferme Sainte Marthe: semillas orgánicas, muy presente en el mercado, se pueden comprar en las tiendas especializadas y en las ferias</p>		<p>Les Doigts Verts: tiendas especializadas y ferias</p>	
			
<p>Ferme de Sainte Marthe : envase clasico</p>	<p>Cinta de semillas lista para plantar</p>	<p>Les doigts verts : berenjena</p>	<p>Les Doigts Verts – variedades ancianas</p>
<p>Sème la Vie</p>	<p>FranceGraines</p>	<p>Caillard</p>	<p>Gondian</p>
			

Marcas propias que pertenecen a cadenas de tiendas: Las grandes jardinerías a veces venden sus semillas con su propia marca, por ejemplo existe la marca Truffaut para semillas de hortaliza y también esa misma marca tiene un tipo de semillas orgánicas.

Leroy-Merlin, una tienda tipo Homecenter también tiene su marca propia para el jardín, Geolia.

El hipermercado SuperU también tiene su propia marca orgánica para las semillas de hortaliza.

« **Truffaut** » Marca propia de la tienda Truffaut « **Geolia** » marca propia de la tienda Leroy Merlin Semillas de la marca propia del supermercado Super U



Kits de jardineros:

La política de las marcas involucradas en la realización de kits de jardineros se basa en proponer al consumidor final productos innovadores y lúdicos.

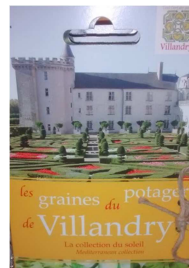
Para comprador principiante, se ofrecen una selección de semillas típicas para empezar su propio huerto

Para regalos: pequeñas macetas decorativas de con semillas de hortalizas, de trébol a cuatro hojas, etc

Para niños: por ejemplo con libros educativos o con juguetes, por ejemplo una cara en cerámica donde las plantas crecen a la place des los cabellos.

Estos últimos años se ha notado un interés creciente por el arte de la jardinería, se están comercializando productos que permiten, de manera lúdica, empezar plantaciones. Este tipo de producto tiene bastante éxito con los consumidores finales.

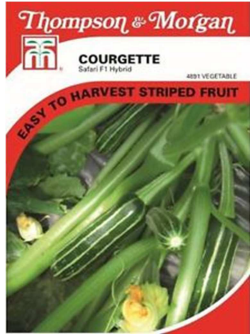
[Radis et Capucine](#) es la marca que domina el sector de los kits de semillas de hortaliza. Se puede encontrar en las grandes tiendas especializadas, en línea , en las tiendas para turistas



Graines en Folie es la marca que vende semillas y kits con semillas



Las marcas extranjeras están poco presentes en las tiendas y en los mercados, se pueden encontrar en tiendas muy especializadas o en línea. Thompson & Morgan por ejemplo es una de las pocas marcas extranjeras que esta conocida en Francia, aunque se puede solamente encontrar en línea o en tiendas especializadas (por ejemplo en la tienda Vilmorin en Paris).



También existen semillas para campañas marketing de las empresas, destinadas a ser distribuidas con el logo de la empresa.



V. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas

Los consumidores son los productores de plantas y los productores de hortalizas frescas o destinadas para la transformación y los jardineros.

Para los jardineros se observa una tendencia a compras semillas orgánicas y un interés creciente a cosechar sus hortalizas.

Los productores de plantines destinado a los agricultores

Las empresas productoras producen los plantines de hortalizas y también venden las semillas a los productores de plantines. Esas empresas venden tanto a los particulares como a los agricultores.

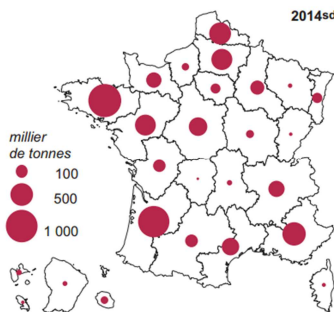
Los agricultores:

Los agricultores compran las semillas a las empresas productoras pero en general compran los plantines de hortaliza (válido para las producciones de lechugas).

Generalmente, los agricultores compran las semillas a empresas locales o multinacionales que tienen productos conocidos.

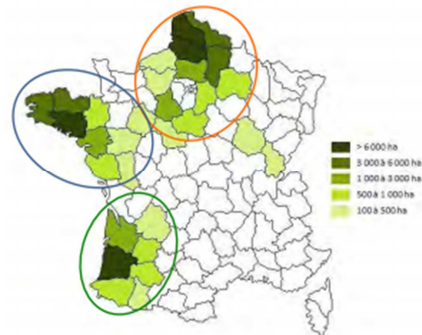
En los mapas siguientes se puede ver la ubicación geográfica de productores de hortalizas frescas⁵⁸ y de hortalizas destinadas a la transformación⁵⁹, quienes compran semillas y plantines.

Producción de hortalizas frescas (2014)



Fuente: Ministerio de Agricultura en Francia

Producción de hortalizas destinada a la transformación (congeladas o conservas) 2015



Fuente: Franceagrimer

El periodo para plantar las hortalizas es aproximadamente entre febrero y abril dependiendo de la variedad. Para las hortalizas en invernaderos los períodos para plantarlas son más amplios.

Los jardineros aficionados

En Francia, 70% de las casas tienen un jardín o una terraza, lo que representa 19,5 millones de viviendas⁶⁰. A esta cifra se puede añadir los balcones de departamentos.

Los franceses compran vegetales y semillas principalmente en cooperativas (23%) y en jardinerías especializadas (21%).

Los consumidores han gastado 47,7 miles euros en semillas de hortalizas, lo que representa el 20% del total de las semillas en valor y un 8% en volumen en 2015⁶¹.

⁵⁸ <http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Gaf15p123-140.pdf>

⁵⁹ <http://www.franceagrimer.fr/content/download/40343/375126/file/ETU-FEL-2015%20Competitivite%20Leg%20Transf2.pdf>

⁶⁰ Etude TNS Sofre 2015 <http://www.valhor.fr/etudes-statistiques/etudes-de-marche-et-dopinion/prestations-pour-le-jardin/>

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias

Para el mercado profesional, la principal influencia es **la calidad de las semillas**, la confianza en el productor y el tipo de semilla que rinda lo mejor para el uso deseado. Según actores del mercado, aunque existan semillas orgánicas, no es la principal influencia en la decisión de compra. Sin embargo, se puede ver un interés creciente por parte de los agricultores de cosechar hortalizas orgánicas, y para hacer eso, también necesitan usar semillas orgánicas.

La tendencia a cultivar sus hierbas aromáticas, verduras y decorar con plantas va creciendo en las ciudades donde se buscan oferta para los espacios más pequeños que jardines: balcones, borde de ventanas en departamentos, etc.

Regreso a lo natural: existe un interés fuerte por la jardinería orgánica en Francia⁶². Según actores del mercado hubo un crecimiento para las semillas orgánicas y variedades antiguas en los últimos años. Esta tendencia se extiende a los agricultores profesionales.

Intercambio: En las ciudades francesas existen jardines comunes, donde todos los interesados pueden hacer crecer sus vegetales. También se está desarrollando una red donde particulares intercambian sus plantas y semillas⁶³. Los particulares, a diferencia de los agricultores, son autorizados de intercambiar semillas. Para los profesionales, esto está prohibido por ley.

Huertos urbanos: Se están desarrollando productos para los jardineros urbanos, por ejemplo huertos verticales. En el último Feria de jardinería llamada "[Jardins, Jardin](#)", destinada a profesionales del rubro y a aficionados se destacó esta tendencia ya que muchos expositores tenían este concepto.

Jardin horizontal de la empresa Garden and the City



Fuente: Ferie JardinsJardin 2016, jardin horizontal de frutillas y de lechuga

Algunas ciudades grandes sostienen esta tendencia. Es el caso de París, donde se está desarrollando un proyecto de vegetalización 100 ha de muros y techos para el 2020, con 1/3 para la producción de frutas y hortalizas⁶⁴.

En algunos distritos⁶⁵ y colegios⁶⁶ de París tienen sus propios huertos. Según un estudio Valhor sobre los jardineros urbanos, se demuestra que los jardineros urbanos buscan más originalidad y diversidad y una buena relación calidad precio⁶⁷.

⁶¹ <http://www.valhor.fr/etudes-statistiques/conjoncture/consommation-des-menages/>

⁶² Etude Kairos Future, 2010 cité dans: <http://www.batiactu.com/edito/top-10-tendances-jardinage-dans-monde-25603.php>

⁶³ Por ejemplo en línea: <http://grainesdetroc.fr/> , <http://www.semeur.fr/> o www.agricultureurbaine.net/echange-de-semences

⁶⁴ <https://api-site.paris.fr/images/77705>

⁶⁵ <http://www.larecyclerie.com/ferme-urbaine/>

⁶⁶ <http://www.paris.fr/services-et-infos-pratiques/environnement-et-espaces-verts/nature-et-espaces-verts/l-agriculture-urbaine-118>

⁶⁷ <http://www.valhor.fr/etudes-statistiques/etudes-de-marche-et-dopinion/attentes-des-jardiniers-urbains/>

VI. Benchmarking (Competidores)

1. Principales empresas competidoras

Gran parte de las importaciones se hacen con intercambio entre grandes empresas multinacionales y sus filiales de producción en distintos países aprovechando las condiciones climáticas de cada país. Según los datos de la [CGSP](#)⁶⁸ (utilizados en un estudio del gobierno francés, a nivel mundial para todo tipos de semillas), las empresas más importantes son: **Monsanto, Pioneer/DuPont, Syngenta**, seguidas por la empresa francesa **Limagrain**.

Las diez primeras empresas de semillas a nivel mundial (Facturación 2012)

EMPRESAS (PAÍS)	FACTURACIÓN SEMILLAS 2012 (millones de USD)
Monsanto (US)	9.8
Pioneer/DuPont (US)	7.0
Syngenta (Suiza)	3.2
Limagrain (Francia)	1.7
Winfield Solutions (US)	1.6 (estimación)
KWS (Alemania)	1.3
Dow AgroSciences (US)	1.3
Bayer (Alemania)	1.0
Sakata (Japon)	0.465
DLF-Trifolium (Dinamarca)	0.4

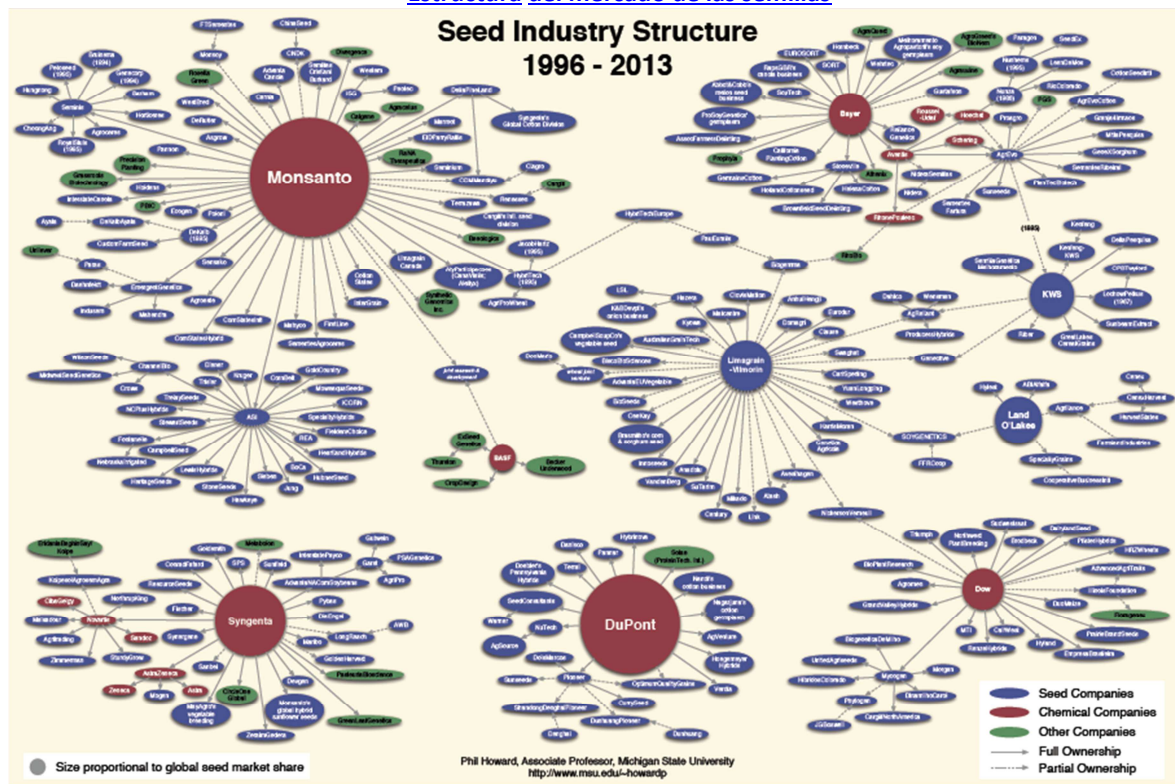
Fuente: documento del gobierno francés⁶⁹

Como podemos apreciar, las empresas de producción de semillas se concentran en Europa y Estados- Unidos. Esas empresas tienen una red muy larga de filiales que operan en todo el mundo.

⁶⁸ CGSP Commissariat Général à la Stratégie et à la Prospective, Comisaria General para la Estrategia y la Prospectiva, <http://www.strategie.gouv.fr/>

⁶⁹ <http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/archives/2013-10-01-semences-NA05-OK.pdf>

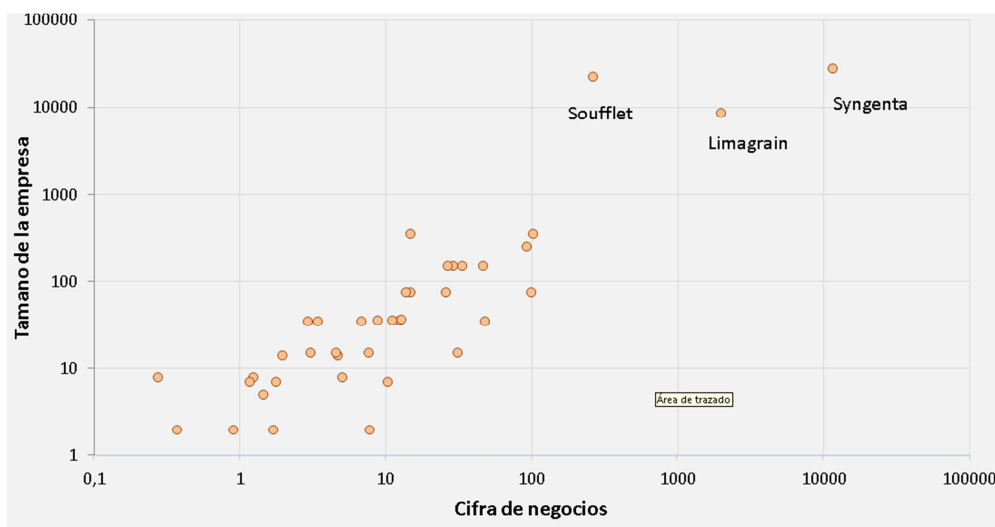
Estructura del mercado de las semillas⁷⁰



Fuente: Documento de la universidad de Michigan, elaborado por Phil Howard

En mayo 2016, se informó que la empresa alemana Bayer estaba en negociaciones para adquirir la empresa americana Monsanto. Si las negociaciones se concretizan, el principal ingreso de Bayer se haría en el sector agrícola y la empresa llegaría a ser líder en semillas a nivel mundial.⁷¹

Estructura del mercado francés de las empresas productoras de semillas de hortalizas



Fuente: ProChile France, con los datos del GNIS y de societe.com, tamaño de la empresa: número de empleados

⁷⁰ <https://msu.edu/~howardp/seedindustry.html>

⁷¹ The Wall Street Journal, « Bayer Offers \$62 Billion For Monsanto », p.1 y A2, 24/05/2016

En el mercado francés de hortalizas, podemos ver que las principales empresas son: SYNGENTA, LIMAGRAIN, SOUFFLET Y MONSANTO. Se trata solamente de empresas con sede registrada en Francia y que están listadas en la base de datos del GNIS.

SYNGENTA es una empresa suiza que vende semillas y pesticidas.

LIMAGRAIN es un grupo cooperativo francés en productos agrícolas, semillas y productos de cereales.

SOUFFLET es una empresa francesa que está especializada en productos de cereales y semillas de hortaliza.

Monsanto es la empresa líder para las semillas al nivel mundial pero su sede en Francia es menos importante al nivel de las semillas de hortalizas.

DUPONT NO produce semillas de hortaliza por eso no aparece en los gráficos.

Después hay un grupo de 20 empresas productoras medianas con una facturación entre 10 y 100 millones de euros; es el caso de **Vilmorin y HM. Clause** (empresas que pertenecen a Limagrain), **Caussade Semences**, **Deleplanque**, **Top Semences**, y **Rjik Zwaan France**.

2. Segmentación de competidores

Se puede segmentar los competidores según los criterios siguientes:

- **La geografía:** una producción y distribución regional/nacional/internacional
- **El tamaño de la empresa y su producción**
- **Categoría de clientes:** Si producen para los agricultores, los productores de plantines o para los particulares
- **Gama de producto:** Las variedades (las líneas de semillas: orgánicas, variedades antiguas, exóticas, tropicales) y los productos: solo las semillas o kits con un libro,...
- **La etapa o una combinación de las etapas:** Investigación, producción, producción de plantines, venta. Las grandes empresas dominan todas las etapas, las empresas más pequeñas se concentran únicamente en una sola etapa, por ejemplo en la producción.
- **El grado de tecnología que la empresa domina:** semillas híbridas, semillas que ya pasaron por una etapa de pre-germinación, el tratamiento contra las enfermedades.

3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado

Existen distintos criterios por los cuales los productos se diferencian.

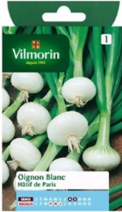



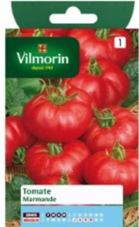




- **El precio:** la calidad y la confianza son más valorizadas que el precio en el mercado de las semillas,
- **La variedad:** las empresas producen distintas variedades para usos diferentes. Por ejemplo existen semillas para el uso de los jardineros, para los agricultores que producen hortalizas frescas, congeladas, orgánicas ...
- También hay variedades antiguas como el topinambur, la chirivía que ahora está de moda tanto para los particulares como para los agricultores. Dado la demanda creciente por parte de los supermercados, estas hortalizas se venden más caras que las tradicionales
- Las variedades exóticas, como por ejemplo el ají originario de Chile pueden tener un nicho en tiendas muy especializadas o las tiendas en línea.
- **La calidad** de las semillas en poder germinativo, según actores del mercado, es uno de los criterios más importante en la decisión de compra. Para los agricultores, la calidad garantiza una buena cosecha. La calidad es importante también para el mercado de los particulares.
- **Las innovaciones:** semillas que producen plantas que crecen más rápido; necesitando menos agua y pesticidas, más resistente a las enfermedades. Las semillas pueden germinar en condiciones inadaptadas y permiten ganar tiempo y dinero a los agricultores.
- **Certificaciones Orgánicas:** Para producir hortalizas orgánicas, en general las semillas necesitan ser orgánicas también. Por eso los agricultores que producen hortalizas orgánicas prefieren comprar semillas orgánicas, en










el caso contrario tienen que hacer una demanda de derogación. También las semillas para particulares que se venden en tiendas orgánicas o naturales en lo general tienen esa certificación.

4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado

No existen productos chilenos en el mercado de semillas de hortalizas en Francia. El mercado está dominado por algunas grandes empresas multinacionales y empresas francesas.

El cuadro siguiente da una lista de precios de productos vendido por distintos canales.

Truffaut		
 <p>Cebolla blanca de Paris Precio: 3,1€ Cantidad: 3 g</p>	 <p>Tomate Marmande Precio: 2,5€ Cantidad: 1,5 g</p>	 <p>Zanahoria Touchon Precio: 2,2€ Cantidad: 6 g</p>
Castorama		
 <p>Cebolla blanca de Paris Precio: 1,6€ Cantidad: 3 g</p>	 <p>Tomate Marmande Precio: 2,15€ Cantidad: 3 g</p>	 <p>Zanahoria Nanco Precio: 4,1€ Cantidad: 1 g</p>
Supermercado Carrefour		
 <p>Tomate Saint Pierre Precio: 1,99€ Cantidad: 1 g</p>	 <p>Tomate Saint Pierre BIO Precio: 2,9€ Cantidad: 0,8 g</p>	 <p>Zanahoria Nandor HF1 Precio: 4,99€ Cantidad: 1500 g</p>

Tienda especializada Vilmorin		
 <p>Tomate Green Zebra Precio: 7€ Cantidad:0,5 g</p>	 <p>Tomate Cerise Precio: 4,5€ Cantidad:1,4g</p>	 <p>Tomate cerise BIO Precio: 6 Cantidad:0,2 g</p>
Feria		
 <p>Cebolla de Brunswick Precio: 3,8€ Cantidad:7,5 g</p>	 <p>Tomate Moneymaker Precio: 7€ Cantidad:50 semillas</p>	 <p>Zanahoria de huerto Precio:5,5€ Cantidad:2g</p>
Tienda en línea Kokopelli		
 <p>Cebolla de Geneva Precio: 3,4€ Cantidad:1 g</p>	 <p>Tomate Sasha Altai Precio: 3,4€ Cantidad:35 semillas</p>	 <p>Zanahoria Arc-en-Ciel (arco iris) Precio: 3,4€ Cantidad:2g</p>

El mercado para los profesionales está bastante cerrado, normalmente no se comunican los precios. Sin embargo, se ha podido obtener los precios aproximados (agricultores y productores de plantines) de una empresa francesa de talla mediana.

Variedad	Cantidad (en semillas o en gramos)		
	25000 semillas	100 000 Semillas	500 000 semillas
Zanahoria Touchon	9 euros	31 euros	88 euros
Zanahora Híbrida F1 Nantaise	31 euros aprox	100 euros	400 euros
Zanahoria orgánica híbrida F1 Nantaise	40-50 euros	140-170 euros	580-730 euros
	50 semillas	250 semillas	1000 semillas
Tomates	9,85 – 25 euros para la mayoría de las variedades híbridas F1 , hasta 40 euros para algunas variedades híbridas (por ejemplo tomate Marbonne Para las variedades tradicionales	40-160 euros para las híbridas F1	Entre 100 -200 euros para las variedades híbridas F1, hasta 500 euros para la variedad Marbonne)
	10g	50g	250g
Courge Potimarron	7 euros	28 euros	111 euros
Cebolla blanca de Paris, de Vaugirard	Aprox 8 euros	26 euros	96 euros
Cebolla blanca de Lisboa orgánica	13 euros	54 euros	220 euros para la variedad Oignon Blanc de Lisbonne

5. Campañas de marketing de competidores:

Al ser un mercado basada en relación a largo plazo y la confianza, no deja mucho espacio para campaña de marketing puntuales. De hecho, este sector muy ligado al lobby prefiere no destacarse.

No obstante, los retailers hacen campañas al momento de sembrar destacando la oferta en los lugares de compra.

Además, los retailers destacan la oferta orgánica que está posicionada de manera muy visible.



Entrada de la tienda CASTORAMA, mayo 2016 en Paris

Por ejemplo, Vilmorin hizo una campaña de marketing a principio de 2016 con una promoción a partir de tres sobres de semillas compradas⁷².

⁷² Según personas de contacto de la tienda Vilmorin en Paris

Campaña de marketing de Vilmorin, Febrero-Mayo 2016



Oferta para la compra de semillas: una caja para guardarlas gratis.



Las nuevas tendencias de kit para jardineros fueron creado por servicio de marketing para llegar a un nuevo tipo de consumidor que no solían comprar semillas: niños, urbanos, etc. Generalmente, están muy destacados en los lugares de venta.

Las grandes tiendas de jardinería como Truffaut proponen talleres para cultivar su propio jardín. Para los jardineros urbanos existen blogs creados por las empresas productoras que explican cómo hacer crecer hortalizas en el balcón.⁷³ También existen campañas de las empresas productoras con talleres y eventos para que los consumidores puedan conocer el producto⁷⁴.

⁷³ <http://blog.vilmorin-jardin.fr/2012/04/16/legumes-au-balcon/>

⁷⁴ <http://www.monsanto.com/global/fr/actualites/pages/release-09-9-2010.aspx>

VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

Antes de todo, cabe destacar la dificultad para obtener información en este sector protegido por los lobbies, en el cual es mejor vivir escondido que comunicar mucho. De hecho, las personas con las cuales conversamos nos pidieron quedar anónimas.

➤ **Retail E-commerce:**



Los actores del mercado del retail nos mencionaron un estancamiento de la demanda de la oferta tradicional (bolsitas de semillas), aunque los nuevos conceptos como la oferta orgánica y kit para sembrar conocen un aumento y un real entusiasmo por parte de los consumidores.


Respeto al conocimiento del origen Chile, nos dijeron que este mercado muy marcado por la confianza no deja mucho espacio a orígenes extranjero y aún menos a un país tercero a la UE.

➤ **Empresa productora :**


- Las empresas productoras compran en función de las temporadas. Para poder ofrecer todo el año su línea de semillas, las grandes empresas tienen filiales en otros países o compran a los productores de semillas extranjeros.
- Conocen el origen Chile y valoran su capacidad de producir en contra-temporada. No existe oferta promocional para los profesionales.
- Mercado bastante cerrado, las ventas se hacen por email y teléfono según los precios de catálogos mandados directamente al cliente para cantidades importante.
- Para cantidades más pequeñas, existen redes de agentes de representación en toda Francia. .
- Las semillas se venden en prioridad a productor de plantas. Generalmente los productores de hortalizas compran los plantines en vez de semillas.

VIII. Fuentes de información relevantes









LAS FERIAS LAS MÁS IMPORTANTES		
	SIVAL es la única feria en Francia donde se puede encontrar la totalidad de las empresas de semillas de hortaliza. Además numerosos productores de plántones y los semilleros están presentes.)	http://www.sival-angers.com/secteur/semence/
	Salon international de l'agriculture: Es una de las más importantes ferias agrícolas en el mundo y que tiene lugar al fin de febrero/ a principios de marzo en París.	https://www.salon-agriculture.com/
Ferias de jardín :		
	Jardins, Jardin, aux Tuileries Es una feria de jardinería donde los expositores presentan las nuevas tendencias de jardín.	http://www.jardinsjardin.com/
	Les Journées des plantes de Chantilly	www.domainedechantilly.com/fr/journees-plantes/informations-pratiques
	Festival international des Jardins, de Chaumont / Loire	http://www.domaine-chaumont.fr/festival_festival
Acteurs de la filière potagère		
	UFS - Union française des semenciers - Section Potagères et florales (Unión francesa de las empresas de comercialización de semillas, sección de hortaliza y de las flores)	www.ufs-semenciers.org
	FNAMS - Fédération nationale des agriculteurs multiplicateurs de semences (Federación nacional de los agricultores multiplicadores de semillas)	www.fnams.fr
	FNMJ - Fédération Nationale des Métiers de la Jardinerie (Federación nacional de las actividades de jardinería)	www.fnmj.net
	PLF - Producteurs de Légumes de France (Productores de las hortalizas de Francia)	www.legumesdefrance.fr

	UNILET - Interprofession des légumes en conserve et surgelés	www.unilet.fr
---	--	--

ORGANISMOS PÚBLICOS FRANCESES		
	GNIS: Groupement National Interprofessionnel des Semences (Grupo nacional Interprofesional de las semillas)	http://www.gnis.fr
	GEVES: Groupe d'Etude et de Contrôle des Variétés et des Semences (Grupo de Estudio de controles de variedades y de semillas)	http://www.geves.fr/
	INAO: Institut National de l'Origine et de la Qualité (Instituto nacional del origen y de la calidad)	http://www.inao.gouv.fr/
	MAAP Ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche (Ministerio de la alimentación de Agricultura y de la pesca)	http://www.agriculture.gouv.fr
	DGCCRF Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (Dirección general de la competencia, de la consumación y de la represión de los fraudes)	http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF
	ITAB Institut Technique de l'Agriculture Biologique (Instituto Técnico de Agricultura Biológica)	http://www.itab.asso.fr/itab/semences.php
	FranceAgriMer Etablissement national des produits de l'agriculture et de la mer (Establecimiento nacional de los productos de agricultura y del mar)	http://www.franceagrimer.fr
	Asfis – La société française de formation, d'expertise et de conseil de la filière semences (La sociedad francesa de formación y de consultoria de la semillas)	http://www.asfis.org/
	CTIFL Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes (Centro técnico interprofesional de las frutas y de las hortalizas)	http://www.ctifl.fr
	CLIAA Comité de liaison des interprofessions agricoles et agro-alimentaires	http://www.cliaa.com
	INH Institut National d'Horticulture (Instituto Nacional de Horticultura)	http://www.agrocampus-ouest.fr

 <p>Société Nationale d'Horticulture de France</p>	SNHF Société nationale d'horticulture de France (Sociedad Nacional de Horticultura de Francia)	http://www.snhf.org
---	--	---

ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA		
	ESA European Seed Association (Asociación Europea de Semillas)	http://www.euroseeds.org
	ESCAA European Seed Certification Agencies Association (Asociación europea de las agencias de certificación de semillas)	http://www.escaa.org
	EUROPA La unión europea en línea	http://europa.eu/index_fr.htm
	CPOV: Comité de protection des obtentions végétales	http://www.cpvo.europa.eu
Organismos internacionales		
	OCDE : Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	http://www.oecd.org/document/59/0,3343,fr_2649_33905_39577723_1_1_1_1,00.html
	UPOV : Union internationale pour la protection des obtentions végétales (Unión internacional para la protección de las obtenciones vegetales)	http://www.upov.int/
	FAO : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)	http://www.fao.org/
	ISTA : International Seed Testing Association (Asociación Internacional de Análisis de Semillas)	http://www.seedtest.org
	ISF : International Seed Federation (Federación Internacional de las Semillas)	http://www.worldseed.org
ORGANISMO DE CHILE		
	SAG – Servicio Agrícola y Ganadero	http://www.sag.cl/
	ANPROS – semillas de Chile	http://www.anproschile.cl/

ORGANISMOS QUE OTORGAN LAS CERTIFICACIONES (ORGÁNICA)		
	ECOCERT	http://www.ecocert.fr
	BUREAU VERITAS CERTIFICATION / QUALITE FRANCE SA	http://www.qualite-france.com
	CERTIPAQ BIO	http://www.bio.certipaq.com
	AGROCERT	http://www.agrocert.fr/
	CERTISUD	http://www.certisud.fr/
	CERTIS	www.certis.com.fr
	ALPES CONTROLES	www.alpes-controles.fr
	QUALISUD	www.qualisud.fr

IX. Anexos

1. Documento sobre las normas internacionales

Documento útil de la OCDE sobre las normas internacionales del comercio de semillas:
<http://www.oecd.org/tad/code/semillascomercios%C3%ADntesisdelasNormasInternacionales.pdf>

2. Lista de empresas productoras de semillas en Francia

LISTA DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE SEMILLAS DE HORTALIZA EN FRANCIA, SEGÚN EL GNIS ⁷⁵	
EMPRESA	SITIO WEB
AGRI OBTENTIONS	http://www.agriobtentions.fr
AGROGEVAL SCEA	No se encuentra el sitio web
ARMOR SEMENCES SCEA	http://www.armor-semences.com
ARTERRIS	http://www.arterris.fr
ASTERASEED SAS	No se encuentra el sitio web
BARBARIN PRODUCTION	No se encuentra el sitio web
BIOBOURGOGNE COCEBI	http://www.biobourgogne.fr
BRARD GRAINES SAS	http://www.brard-graines.fr
CAFPAS	No se encuentra el sitio web
CASSERIE DE LA VALLEE LEGUMEX	No se encuentra el sitio web
CAUSSADE SEMENCES 82	http://www.caussade-semences.com
CAVAC	No se encuentra el sitio web
COOP AXEREAL	No se encuentra el sitio web
COOP DU HARICOT TARB AIS	http://www.haricot-tarbais.com
DELEPLANQUE ET CIE SA	http://www.deleplanque.fr
ELIT' SEMENCES	No se encuentra el sitio web
FERME DE STE MARTHE SARL	http://www.fermedesaintemathe.com
FERTIBERRY SEMENCES SA	No se encuentra el sitio web
FLEURS DE MAI SARL	No se encuentra el sitio web
FRASEM	No se encuentra el sitio web
GASCHET GRAINES	No se encuentra el sitio web
GAUTIER SEMENCES SAS	http://www.gautiersemences.fr
GRAINES GIRERD	http://www.graines-girerd.com
GSN SEMENCES	http://www.gsn-semences.fr
HM. CLAUSE	http://www.clause-vegseeds.com
KNIBBE SARL	No se encuentra el sitio web
KWS MOMONT SAS	http://www.momont.com

⁷⁵ Empresas que tienen un domicilio social en Francia

LABOULET ANDRE SEMENCES SAS	http://www.laboulet.fr
LEUREUR SEMENCES SA	No se encuentra el sitio web
LES GRAINES BOCQUET SA	http://www.graines-bocquet.fr
LES SEMENCES DE LA DROME	No se encuentra el sitio web
LIMAGRAIN SCA	http://www.limagrain.com
LOIRE SEEDS SARL	No se encuentra el sitio web
MONSANTO SAS	http://www.monsanto.fr
NUNHEMS FRANCE SARL	http://www.nunhems.com
ORGANISATION BRETONNE DE SELECTION	http://www.o-b-s.com
PROGRAINES	http://www.agreenoval.fr
RIJK ZWAAN FRANCE	http://www.rijkwaaan.com
SAKATA VEGETABLES EUROPE SAS	http://www.sakata.com
SCA DE BONNEVAL BEAUCE ET PERCHE	No se encuentra el sitio web
SEMENCES DE PROVENCE	No se encuentra el sitio web
SEMENCES DU SUD	http://www.sud-cereales.fr
SOUFFLET AGRICULTURE SA	No se encuentra el sitio web
SUBA FRANCE SAS	http://www.suba-france.com
SYNGENTA FRANCE SAS	No se encuentra el sitio web
TAKII FRANCE SA	No se encuentra el sitio web
TERRENA SEMENCES	http://www.terrena.fr
TOP SEMENCE	http://www.topsemence.com
UNION BIO SEMENCES	No se encuentra el sitio web
VIKIMA FRANCE	No se encuentra el sitio web
VILMORIN SA	http://www.vilmorin.com

3. Lista de tiendas que venden a los particulares

TIENDAS ESPECIALIZADAS LIDERES		
Truffaut	Truffaut es una tienda de jardinería histórica para los particulares. Vende todo para el jardín y es una de las tiendas las más conocidas para el jardín.	www.truffaut.com/
GammVert	Gamm Vert es el líder de jardinería en Francia. Tiene el mayor número de puntos de ventas, tanto en zonas urbanas que en zonas rurales. También vende todo para el jardín, para los particulares también que para los profesionales y tiene también productos para los consumidores urbanos.	www.gammvert.fr/
Botanic	Botanic es una jardinería orgánica. Es una de las jardinerías las más grandes en Francia, detrás de GammVert, Jardiland y Truffaut. Tiene productos de jardinería y también productos frescos y bebidas orgánicas.	https://www.botanic.com
Jardiland	Jardiland vende productos para el jardín. En términos de puntos de ventas tiene el segundo puesto. Vende de todo para el jardín.	https://www.jardiland.com/
PointVert	PoinVert también es presente en el mercado francés. Es una jardinería, animalería y también vende productos que se venden en tiendas tipo Homecenter o productos para agricultores.	http://www.magasin-point-vert.fr/
Ejemplos de Tiendas especializadas		
Boutique	Esa tienda pertenece al productor de semillas Vilmorin. Tiene muchas	4, quai de la Mégisserie - 75001

Vilmorin	semillas, también de otras marcas que no pertenecen a Vilmorin. Además vende plantines, plantas y todo tipo de productos para el jardín.	Paris
Jardinerie du Quai	Es una jardinería que vende plantas y también semillas.	2ter, quai de la Mégisserie - 75001 Paris
Marché aux Fleurs	En esta feria se puede encontrar plantas, plantines, flores, productos de decoración (principalmente para los turistas) y en algunas tiendas también semillas.	Place Louis Lépine, 75004 Paris

Tiendas tipo homecenter

Leroy-Merlin	www.leroymerlin.fr
Castorama	www.castorama.fr/
Bricorama	http://www.bricorama.fr/
Mr. Bricolage	http://www.mr-bricolage.fr/

LISTA (NO EXHAUSTIVA) DE SITIOS EN LÍNEA QUE VENDEN SEMILLAS

Graines Baumaux	http://www.graines-baumaux.fr/
Graines Bocquet	http://www.graines-bocquet.fr/
Comptoir des graines	http://www.comptoir-des-graines.fr/
Meilland Richardier	http://www.meillandrichardier.com/
Willemse	http://www.willemsefrance.fr/
Agrosemens	http://www.agrosemens.com/
Biaugerme	http://www.biaugerme.com/
Ducrettet	http://www.ducrettet.com/
Essembio	http://essembio.com/
Exoplantus	http://www.exoplantus.fr/
Ferme Sainte Marthe	http://www.fermedesaintemarthecom.fr/
Germinance	http://www.germinance.com/
Graines de folie	https://www.grainesdefolie.com/
Graines de France	https://www.lesgrainesdefrance.com/
Kokopelli	https://kokopelli-semences.fr
Magellan bio	http://www.magellan-bio.fr/
Ernest Turc (para los profesionales y los particulares)	http://www.ernest-turc.com/catalogue/224-seme-la-vie

OTROS SITIOS EN INTERNET DONDE SE PUEDE COMPRAR SEMILLAS DE HORTALIZAS

E-Bay	http://www.ebay.fr/
Amazon	https://www.amazon.fr

