



OFICINA DE PARTES 1 FIA
RECEPCIONADO
Fecha 28 ENE 2015
Hora 16:50
Nº Ingreso 19170

FORMULARIO INFORME TÉCNICO

GIRAS DE INNOVACIÓN 2014

Nombre de la gira de innovación
Gira Técnica de Captura de conocimientos y experiencias exitosas en innovación, valor agregado, comercialización asociativa y encadenamiento comercial, de pequeños productores agrícolas pertenecientes a empresas cooperativas en España.
Código FIA
GIT-2014-0201
Fecha de realización de la gira
15 al 22 de Noviembre de 2014
Ejecutor
Campocoop Chile Ltda.
Coordinador
Patricio Nayan Sandoval
País (es) visitado (s)
España
Firma del coordinador



Instrucciones:

- La información presentada en el informe técnico debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero, y ser totalmente consistente con ella
- El informe técnico debe incluir información en todas sus secciones, incluidos los anexos
- Los informes deben ser presentados en versión digital y en papel (dos copias), en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado entre el ejecutor y FIA

1. Identificación de los participantes de la gira de innovación

Nombre y apellido	Entidad donde trabaja	Profesión, especialización	Correo electrónico	Teléfono	Dirección
1	Oscar Ricardo Nempu Guitiao	Federación de Cooperativas Chilesur	Productor		
2	José Nayan Sandoval	Koben Consultores / Campocoop	Profesional		
3	Daniela Encalada Muñoz	Campocoop	Profesional		
4	Margarita Cuellar Monardez	Cooperativa La Viñita de Marqueza	Productor		
5	Agustín Mariano Quinchao	Cooperativa Moñenco	Productor		
6	Belia Adriana	Cooperativa Valle	Productor		

	Hinojosa Marchant	Convento Viejo			
2. Itinerario realizado en la gira de innovación					
Entidad (institución/empresa/ productor)	Ciudad y país	Describe las actividades realizadas	Nombre y cargo de la persona con quien se realizó la actividad en la entidad visitada	Temática tratada en la actividad	Fecha (día/mes/año)
Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente	España, Madrid	<p>Reunión con Subdirector en Ministerio.</p> <p>Desarrollo del cooperativismo y fomento Industrial e Innovación en España. Posibilidad de relacionamiento y/o alianzas para implementación de innovaciones en Chile.</p>	Andrés Montero García, Subdirector General de Industrial e Innovación.	<p>Evolución cooperativismo agropecuario español. Aspectos positivos de capturar y aprendizajes de errores.</p> <p>Generación de Alianzas con Campocoop y las cooperativas de base.</p>	17/11/2014
KAIKÚ - IPARLAT, Sociedad Cooperativa	España, Urnieta (Gipuzkoa), País Vasco	Visita a Planta de procesos lácteos y oficinas para conocer experiencia productiva asociativa y	Eduardo Urrutia, Presidente Corporación Kaikú	Desarrollo asociativo, agregación de valor, aumento de rentabilidad	18/11/2014



		desarrollo cooperativo.		y rol social.
UDAPA Sociedad Cooperativa	España, Álava (Vitoria-Gasteiz), País Vasco	Visita a planta de recepción, selección y envasado de papas. Conocer experiencia de desarrollo productivo-comercial integrado, con trazabilidad y control de calidad desde el productor hasta el cliente final.	Montserrat Armas, Directora Gral. de Administración	Desarrollo de canales de comercialización e innovación en producción y formatos de venta de papas. 18/11/2014
GRUPO AN	España, Tajonar, Navarra	Visita a instalaciones, centro de certificación y acopio. Conocer el desarrollo de marketing agroalimentario en cereales, frutas, verduras y carnes.	José Javier Esparza, Coordinador de Desarrollo Rural	Transformación de los productos de los asociados, agregar valor 19/11/2014
Cooperativa PASTORES	España, Zaragoza, Navarra	Visita a centro de producción, planta principal. Conocimiento en crianza de ovinos y fabricación de alimentos cárnicos, desarrollo alimentario.	Diego Franco Esteban, Director de Marketing, Comunicación y nuevos productos	Desarrollo de mercados (coop. De ovinos más grande de Europa). Agregación de valor e innovación en productos y servicios que entregan a sus 19/11/2014

				asociados.
FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CATALUNYA	España, Barcelona, Catalunya	Reunión para conocer el desarrollo gremial y el trabajo con las cooperativas de base.	Ramón Sarroca, Presidente	Historia, funcionamiento e hitos de desarrollo del cooperativismo agrario Catalán. 19/11/2014 Generación de Alianzas con Campocoop y las cooperativas de base.
UNIÓ CORPORACIÓN ALIMENTARIA, Cooperativas Asociadas	España, Tarragona, Catalunya	Visita a bodegas de almacenamiento de vinos y aceite de oliva. Conocer además la experiencia de la asociación de pequeños productores en el ámbito comercial.	Salvador Gras Gispert, Secretario Directivo	Desarrollo de exportaciones. Innovación de productos y alianzas para el desarrollo de investigación. 20/11/2014
GRUPO ACTEL Sociedad Cooperativa	España, Lleida, Catalunya	Visita a planta de exportaciones, ver experiencia de desarrollo en comercialización internacional de pequeños productores de frutas, elaboración de zumos, aceites y vino.	Antonio Llaras Gesé, Director General	Generación de Alianzas con Campocoop y las cooperativas de base. 20/11/2014

<p>COBADU Sociedad Cooperativa</p>	<p>España, Zamora, Moraleja del Vino</p>	<p>Visita de Planta de elaboración de alimentos para ganadería.</p> <p>Innovación en preparación de piensos de acuerdo a requerimientos nutricionales y sistema de comercialización.</p>	<p>Fernando Antúnez G., Director Financiero</p>	<p>Modelo de asociatividad cooperativa exitoso.</p> <p>Agregación de valor a los productos de los socios para venderlos como alimentos sofisticados de nutrición animal.</p> <p>Generación de Alianzas con Campocoop y las cooperativas de base.</p> <p>21/11/2014</p>
<p>AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE</p>	<p>España, Plasencia, Extremadura</p>	<p>Conocer el modelo de desarrollo de pequeños agricultores, en torno a productos locales.</p>	<p>Emilio Sánchez, Presidente.</p>	<p>Fortaleza de la asociatividad local en base a cultivos de frutas comunes como solucionaron problema de la economía rural</p> <p>21/11/2014</p>



				local. Desarrollo de exportaciones. Generación de Alianzas con Campocoop y las cooperativas de base.
--	--	--	--	--

2.1 Indicar si hubo cambios respecto al itinerario original

Si, se cambió de fecha la Reunión con el Ministerio de Agricultura, este se adelantó por temas de agenda del Ministerio, por lo que se hizo un cambio también de la visita a la Cooperativas COBADU, en Zamora. Ambas actividades fueron realizadas sin inconvenientes y el propio Ministerio gestionó los cambios.

También se agregaron 2 visitas a las contempladas, éstas fueron a la “Federación de Cooperativas Agrarias de Catalunya” y a la “Agrupación de cooperativas del Valle del Jerte”. La posibilidad de incorporarlas se dio gracias a sugerencias y apoyo por parte del encargado de cooperativas del Ministerio de Agricultura Español, Don Andrés Montero, quien nos instó a visitarlas y luego nos ayudó a reorganizar el itinerario. La primera entidad fue visitada en la tarde noche (7p.m.) luego de visitar 2 cooperativas, ya que estaba cerca de donde se alojó la delegación esa noche, la segunda entidad quedaba en el camino de retorno a Madrid el día de Regreso a Chile, lo que nos permitió visitarlos sin tener mayor retraso para la salida del vuelo.

La visita a la Federación Catalana sirvió para conocer del desarrollo asociativo de agricultores pequeños, en condiciones muy similares a los chilenos, tanto en tamaño productivo como en capital y que gracias a la asociatividad cooperativa lograron generar primero un canal de comercialización y además tener representación como gremio. Esto último fue muy relevante, ya que el Ejecutor de esta gira es la Confederación Campocoop, quien realiza la misma labor que la Federación mencionada, por lo que hubo mucho aprendizaje en



cuanto al funcionamiento y conducción de un Organismo de representación de cooperativas. A ello se suma una innovación en cuanto a la gestión, en relación a como se opera hoy en Chile, esto porque la federación también cumple la función de financista, creando la Asociación de Secciones de Crédito, que posee un volumen de recursos cercano a los 650 millones de Euros, con los que facilita el acceso a créditos a los socios de las cooperativas Catalanas, solucionando un segundo problema para los pequeños productores asociados -luego de la comercialización-, que es el acceso a capital operativo y para inversiones, además con tasas preferenciales. Finalmente es necesario mencionar lo interesante de los servicios que se ofrecen hacia las bases, teniendo muy desarrolladas las áreas Jurídico-Laboral, Económico y tributación, Desarrollo de proyectos para fondos públicos y privados, formación y desarrollo, y Comunicación y Marketing, todos elementos que como Confederación se pretenden potenciar y consolidar en los años venideros, por lo que los participantes de la gira, al ser además dirigentes nacionales, podrán aportar en este sentido.

La Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte, está emplazada en un pequeño valle del centro de España, que recibe su nombre del río Jerte que lo atraviesa, muy similar en clima, geografía y con las mismas limitaciones que tienen los valles de las Región de Coquimbo en Chile (con poca agua, gran porcentaje de horas de calor en el año y temperaturas bajo cero en invierno) lo que permite cierto tipo de cultivos y en algunos casos son monoprodutores. Es así que la zona se caracteriza por producir cerezas, y luego de ello en menor medida, aceitunas, frambuesas, castañas e higos, y la agrupación se encarga de transformar, agregar valor y comercializar estos productos. Es en base a ello, que la visita aportó mucho para la delegación, dados 2 aspectos principales y de mucho valor para los productores.

- 1) **Desarrollo económico rural:** Esta agrupación está constituida por cooperativas de pequeños productores que hace aproximadamente 2 décadas, estaban afectados por la competencia de grandes empresas multinacionales (similar a lo que ocurre en Chile) en el mercado de la fruta y en particular en la cereza que es su principal producto. Por ello, muchos comenzaron a migrar a las ciudades por la baja rentabilidad e incluso pérdidas que generaba la actividad agrícola, provocando una depresión económica en la zona e incluso venta de tierras agrícolas para usos turísticos y/o residenciales. Es así que decidieron unirse y constituir cooperativas en cada pequeño pueblo del valle, llegando a conformar 16 y se asociaron a su vez a esta agrupación que en suma actualmente representa a 3.500 socios más sus familias. Con lo que lograron reducir costos,

aumentar su poder de negociación, trabajar unidos por la defensa de su zona y no migrar, ser eficientes en la gestión, mejorar en el ámbito productivo, modernizando el riego, obteniendo mejor asesoramiento técnico e incorporando otros productos (antes descritos) complementariamente a las cerezas y finalmente generar inversiones con recursos propios y apalancando otros fondos, para dar paso al punto que a continuación se menciona.

- 2) **Agregación de valor:** Esta agrupación posee una planta de procesos, almacenamiento, enfriado, congelado y envasado, entre otras características, que tiene más de 15.000 mtrs² construidos, lo que les ha permitido agregar valor y hacer más rentable aún su actividad y por tanto la de sus asociados. La agrupación ha desarrollado un fortalecimiento de su marca y reconocimiento del origen, tendiendo para ello la denominación oficial del Valle del Jerte, la cual está presente en todos sus productos y campañas publicitarias, rescatando y potenciando de manera unida a la calidad, todo lo que es el valor sociocultural de quienes componen la asociación, también el valor del territorio y de las 16 localidades representadas. Adicionalmente, desde hace algunos años se desarrollan diferentes líneas de transformación industrial, como la destilación de frutas para su transformación en aguardiente y licores genuinos, aceite de oliva, mermeladas y otros. A ello han agregado certificaciones de todo tipo, tanto para el proceso como para el producto, entre ellas GLOBALCAP, BRC, ISO 14.001, entre otras, además de un sistema de Trazabilidad que los ha llevado a posicionar su producto en España y Europa, siendo en cerezas el mayor oferente de todo el continente.

3. Indicar el problema y/o oportunidad planteado inicialmente en la propuesta

Las Cooperativas agrícolas de Chile se caracterizan por ser empresas asociativas de productores de la agricultura familiar campesina, que se asocian con el objetivo de buscar nuevas opciones de desarrollo ante sus limitantes y problemas comunes. Esto principalmente en lo que respecta a la compra de los insumos agrícolas, al mejoramiento de sus procesos productivos, al acceso a inversiones de carácter agroindustrial y a la comercialización de sus productos. Sin embargo de las cooperativas chilenas, estos aspectos solo han sido conseguidos por la minoría de ellas. Las cuales a pesar de obtener dichos logros, poseen bajos niveles de innovación, bajas rentabilidades y una posición y participación marginal en el mercado. Situación que no sólo afecta a las empresas Cooperativas, sino que también a toda la agricultura familiar y pequeños productores. Ante esto, consideramos que la asociatividad sigue siendo la mejor opción para el desarrollo del sector.

Con esto se genera una oportunidad relevante para potenciar el sector cooperativo agrícola y campesino, pero que requiere incorporar soluciones innovadoras en las distintas etapas de la cadena de valor, para responder a problemáticas recurrentes y comunes hace décadas. Por ello, se plantea la necesidad de aprender, capturar e intentar replicar localmente, las experiencias exitosas de las empresas cooperativas Españolas conformadas por pequeños productores, que poseen un importante desarrollo en el ámbito productivo, pero principalmente en la agregación de valor, innovación de procesos, la gestión organizacional y comercial, además de la asociatividad tanto entre agricultores, como alianzas entre cooperativas.

4. Indicar el objetivo de la gira de innovación

Conocer y capturar experiencias exitosas de innovación, agregación de valor y gestión comercial, de cooperativas españolas de pequeños productores, así como también las tecnologías desarrolladas, especialmente en procesos. A modo de aprendizaje y captura, para solucionar limitantes del sector cooperativo chileno, por medio de la identificación y posteriores replicas de las innovaciones observadas.

5. Describa clara y detalladamente la o las soluciones innovadoras encontradas en la gira

Como resultado de las visitas se extraen diversas soluciones innovadoras, tanto a nivel de las cooperativas como a nivel de propuestas públicas de desarrollo para el sector. Estas soluciones se agrupan en 2 ámbitos de importancia para los representantes de las cooperativas participantes:

1. ***Ámbito Asociativo:*** En este aspecto, lo más llamativo e innovador detectado, es el desarrollo de servicios conexos para los socios, que se venden a precios levemente inferiores a los de mercado, generándole ingresos a la Cooperativa y principalmente resolviéndoles problemas a los socios, al disponer de servicios antes no existentes en zonas rurales, incluso llegando a la telefonía. Estos servicios tienen como principal, el vincular a los socios con las cooperativas, más allá del contacto por compra-venta de sus producciones, sino que se amplía y genera una relación frecuente, fortaleciendo el sentido de pertenencia de los socios y potenciando la asociatividad por el interés creciente de parte de otros agricultores por ingresar a las cooperativas.
2. ***Ámbito Productivo-Comercial:*** En este aspecto las soluciones detectadas son el desarrollo de sistemas de apoyo técnico

productivo desde la cooperativa, con planes conjuntos de producción, sumados al manejo operativo comercial y de gestión unificado, para todos los socios bajo una oficina de gerencia. A esto se suma la importancia entregada a la investigación constante y como factor reconocido para el éxito en la agregación de valor y monitoreo de los mercados. Es así que todas las cooperativas visitadas, sin excepción, destinan de sus remanentes un porcentaje anual solo para desarrollo de investigación, para lo cual además cuentan con departamentos de estudios vinculados con centros, universidades y otros agentes. Finalmente, se reconoce como elemento a replicar, el gran desarrollo de Marketing, poniendo en primer lugar la comunicación del origen, la zona y el territorio, las personas que están tras la cooperativa, para luego dar paso a mostrar cada producto.

Además de ello se encontraron soluciones particulares para cada uno de los 4 sectores o rubros representados en la gira, los que son mencionados a continuación:

- 3. *Productores de Frutas y Ganado de Pastoreo de montaña de la Región de Coquimbo:*** De la Agrupación de cooperativas del Valle del Jerte, se rescata una importante solución innovadora para los productores de fruta de la Región. Ésta es el uso responsable y efectivo del agua¹, experiencia que plantea una alternativa al riego tradicional de las explotaciones que consistía en extraer el agua que se necesitase desde los arroyos, con una manguera y motor, pudiendo durar el proceso hasta 48 horas seguidas, una vez a la semana. Una práctica que era muy ineficiente y agotaba rápidamente el recurso hídrico, además de poco efectiva e innecesaria para el frutal. De esta manera -luego de un estudio- se determinó que riegos frecuentes realizados todos los días, mejoran notablemente la productividad del cerezo y otros frutales y ahorran en el gasto del agua. A ello se sumó la sequía y el cambio climático, que afectaron a los cerezos en flor, lo que forzó la aplicación de esta nueva técnica. A este sistema se le añadieron unos sensores instalados en cuatro parcelas, localizadas en distintos puntos del valle, que miden parámetros de control como la humedad foliar y de raíces. Sin embargo, no fue este el único tipo de variable porque además en tiempos donde no había sequía el cerezo crecía mucho cuando se le aplicaban grandes cantidades de agua. Por lo que se pasó de árboles más grandes que daban 500 kilos de fruta, pero que requerían usar escaleras de tres metros para subirse a

¹ Por el cual obtuvieron en 2014 el Premio Europeo a la Innovación en Cooperativas por la Confederación General de Cooperativas Agrarias de la Unión Europea (COGECA).



ellos, a diferencia del sistema actual, donde las plantaciones son más concentradas, pequeñas y más productivas, ahorrándose además en mano de obra.

Del Grupo de Cooperativas ACTEL, se rescató el denominado concepto de “Fruta con MIMO²” que es un sistema de gestión integrado en un Centro de logística, que permite controlar la cadena almacenamiento, transformación y comercialización de la fruta dulce, de los 22 centros de almacenaje y conservación con capacidad para 87.000 toneladas de diferentes variedades de fruta que posee la empresa. Este sistema garantiza la homogeneidad del producto con tecnología aplicada, que permite una confección con caídas suaves, sin golpes ni cambios climáticos, por lo que la fruta conserva todas sus características inalteradas durante el proceso. La maquinaria empleada se programa según las características del producto a confeccionar, adecuando los criterios de selección mecánica al calibre, peso o color de la fruta. Donde por ejemplo, el equipo llamado “precalibradora” de manzana, realiza en cada una de ellas, cuatro lecturas en espectro visible y cuatro más en espectro infrarrojo para clasificarlo en función del parámetro del color, impactos en superficie con una capacidad para clasificar 100.000 unidades a la hora. Finalmente el centro logístico dispone además de un software específico para cada variedad de fruta y las cintas transportadoras se adaptan a la forma de cada variedad.

De la Cooperativa Pastores, se obtuvo una solución replicable a la gran producción de cabras que existen en las Cooperativas y en la zona. Esto de un proyecto de I+D que la Cooperativa Pastores realizó en 1994, y que dadas las condiciones de los socios de cooperativas chilenas que son crianceros, se puede tomar como ideas, primero se generó una sección de mejora genética, luego un sistema propio de alimentación que considera los requerimientos nutricionales y energéticos de los planteles en las distintas épocas del año, un sistema de clasificación de corderos en vivo, a lo que se sumó en una segunda etapa una mejora productiva de las hembras con las mejores características de la raza, control de la incidencia de la mamitis clínica y subclínica en la producción del rebaño y finalmente algo muy interesante, el seguimiento con GPS de los rebaños. Todos aspectos,

² Premio a la Innovación Tecnológica año 2003, otorgado por la Generalitat de Catalunya. Mayor información del sistema en ANEXO 1: fuentes de información sugeridas por las entidades visitadas.

altamente necesarios para optimizar y regular el negocio informal de los caprinos en Chile, tanto para carne como para leche-quesería, sector que actualmente genera un desaprovechamiento de condiciones naturales favorables, no se desarrolla y menos aún innova, además de mantener siempre un riesgo sanitario para los consumidores. A ello se suma el interesante desarrollo de mercado de cooperativa pastores, al agregar valor innovando en cortes y formatos de venta de la carne, lo que es aún avanzado para aplicar en los productores caprinos.

4. **Productores de cereales y chacarería de la Región de O'Higgins:** Para este grupo representado por la Cooperativa valle convento viejo de Chimbarongo, las soluciones innovadoras para su rubro detectadas en la gira, hacen referencia al desarrollo de la Cooperativa española COBADÚ, respecto principalmente a su sistema de control de la producción con análisis de laboratorio propios para obtener los mayores y mejores rendimientos en la multiplicación y trabajo con semilleros, como parte fundamental para las etapas posteriores de la cadena, las cuales cuentan con el mismo nivel de rigurosidad en control y manejo, que dado a que el maíz es un commodity poco rentable, la cooperativa COBADU, apunta este producto a su transformación como alimento animal y con las menores mermas posibles que permitan hacer de este cultivo un negocio más rentable y eficiente. A esto se suman muchos otros desarrollos e innovaciones interesantes, pero que dada la capacidad de inversión limitada que poseen aún la cooperativa valle convento viejo y los agricultores de la zona, hacen aún muy lejana su implementación en Chile, pero que sirven de ejemplo de desarrollo para etapas posteriores.
5. **Productores de Leguminosas Región de la Araucanía:** La solución innovadora más atingente para estos agricultores, es lo observado en las otras etapas de la Cooperativa COBADU, quienes diseñaron y vienen perfeccionando desde hace tan solo 15 años, el "sistema integrado para la fabricación de piensos" que se enfoca en el desarrollo de cultivos que posean alto aporte nutritivo para alimentación animal. Es así que este sistema enfoca todo el negocio, en producir nutrientes específicos para elaborar productos de alimentación animal, para lo cual el valor de los cultivos no depende de la individualización de estos sino que lo se está comprando son proteínas, carbohidratos, vitaminas, minerales y todos los nutrientes que el ganado bovino, ovino, caprino, equinos y mascotas requieren en a lo largo de su vida. Esta Cooperativa cuenta además con un sistema de

gestión computarizado con un software especialmente diseñado para la planta de procesos, que les permite controlar todas las etapas de la producción industrial desde un centro de operaciones técnico, que además se acompaña de un laboratorio propio que les permite hacer análisis y controlar la calidad en todo momento.

También es muy valorable para estos agricultores, lo que se apreció en la Cooperativa de Segundo grado UNIÓ, que es el desarrollo de “sistemas de alto rendimiento en base a la coordinación y trabajo estandarizado, con protocolos para macrozonas”. Que es una de las diversas innovaciones apreciadas en UNIÓ, y que es accesible para el nivel de las cooperativas de la Araucanía, que propone primero desarrollar programación de cultivos por sectores o localidades, que luego se unen con otras creando macrozonas, donde se determina y se maneja la cantidad exacta de hectáreas y cultivos para cada temporada en un territorio similar a una región en Chile (más del 60% de las tierras de la Comunidad de Cataluña), luego a estas macrozonas se les entrega asistencia técnica específica y de alta calidad junto con los insumos que necesiten, además de la coordinación y facilitación de ser necesario de maquinarias para las distintas etapas de los cultivos, todo coordinado con las cooperativas locales afiliadas a UNIÓ. Con esto se reducen considerablemente los vaivenes del mercado, relacionados principalmente a precios, al no haber variaciones drásticas de la oferta en cada temporada, sino que al contrario se sabe con anticipación la cantidad aproximada de productos a obtenerse en la región en cada cosecha (a diferencia de lo que ocurre en Chile), lo que también permite negociar con más holgura de tiempo la comercialización de los productos desde las cooperativas de base hacia UNIÓ y desde esta hacia sus clientes. Además de ello se reducen los costos por economías de escala en todos los ítems, se genera investigación constante y los cultivos son muy eficientes y con riesgos comerciales muy bajos para los agricultores.

- 6. Productores Lecheros Región de Los Lagos:** Dados los bajos costos de la leche en Chile, los productores de estas cooperativas están avanzando hacia la agregación de valor y la construcción de una pequeña agroindustria para quesos y a futuro otros productos lácteos. Por ello, la solución innovadora apreciada en KAIKÚ Cooperativa, es muy relevante para ellos, ya que, en KAIKU se trabajó fuertemente en sus inicios en la calidad de la materia prima, entendiendo que una leche de mayor calidad

permite desarrollar mejores productos y obtener mayores rendimientos con subproductos. Para ello se desarrolló un Plan de “control exhaustivo de planteles”, que tiene 3 aristas, primero que la alimentación animal sea “exacta” para la necesidad de las vacas en todo momento del año y en toda situación del animal, no mucha comida sino buena comida y en el momento necesario, para ello se establecieron convenios con Universidades y cuentan con un equipo veterinario de primer nivel, concentrando gran parte de los recursos en esta etapa, luego un sistema de logística controlado por un software con vinculación satelital, que permite la recogida diaria de leche procedente de todas las localidades aledañas a cada planta, permitiendo una procesado de la leche en un máximo de 6 horas desde su recogida hasta su tratamiento, y finalmente la tercera etapa que establece el desarrollo de diversas líneas de productos lácteos, los que hoy en día los han llevado a ser pionero en España en el desarrollo de lácteos funcionales (sin lactosa, con probióticos, altos en calcio, para reducir el colesterol, entre otros).

A ello, recientemente han desarrollado un sistema de pasteurización de la leche, correspondiente a un proceso térmico de ultrapasteurización, que permite preservar las cualidades nutritivas y gustativas de la leche recién ordeñada. Una novedosa tecnología que posibilita a los consumidores poder disfrutar de un producto que conserva mejor el sabor original, las proteínas y las vitaminas de la leche procedente de las explotaciones ganaderas vascas. Para esto, la leche recogida en la planta es sometida a la aplicación de una temperatura de 110 grados en poco tiempo, que le posibilita un tratamiento con una temperatura superior al que suele recibir la leche en procesos de pasteurización tradicionales, pero inferior a los más agresivos aplicados en sistemas de temperaturas ultra altas o también conocidas como UHT. Otro de los puntos de interés de este novedoso método es que los responsables de la planta pueden producir tanto leche entera como semi entera, pero ofreciendo al consumidor un producto que aporta la calidad de la etiqueta del “label vasco”. De hecho, a lo largo del pasado año más del 85% de la leche recogida a los ganadores participantes de la cooperativa cumplió con las condiciones exigidas para poder convertirse en producto label, que es un sello de alta calidad muy reconocido en toda Europa.

6. Indique la factibilidad de implementar en el país la o las soluciones innovadoras encontradas en la gira

Estas soluciones son totalmente replicables en Chile, lo que si implica desafíos y algunos apoyos, ya que su éxito pasa primeramente por las capacidades directivas y de liderazgo de quienes las conducen, segundo se requiere apoyo estatal para algunas puestas en marcha o experiencias “piloto”, y en el caso de las cooperativas que poseen recursos, se debe avanzar en un cambio cultural interno de los socios, entendiendo las proyecciones y beneficios del mediano y largo de plazo en el caso de implementar dichas soluciones.

Las Cooperativas Convento Viejo (Chimbarongo) y la Federación Chilesur (Río Negro), están desarrollando planes de acción para el fortalecimiento empresarial y asociativo, además de estudios para evaluar inversiones en servicios para los socios.

Como resultado de esta gira, las cooperativas que participaron de la gira, ya están avanzando en algunas líneas, tales como: Coop. Moñenco, que está fortaleciendo la gestión interna, desarrollo de acciones empresariales de encadenamiento y agregación de valor, y evaluando opciones de desarrollo de servicios para los socios. Todo esto gracias al financiamiento de un programa también de FIA, enfocado a cooperativas. Además, COBADU quedó muy interesado en la Proteína desarrollada por un grupo de Cooperativas de la Araucanía y el Centro de Genómica de Nutrición Animal- CGNA, y de la cual Moñenco es partícipe de las elaboraciones de un Lupino con un alto porcentaje de proteína, muy necesarias y demandadas por la elaboración de piensos de COBADU. Estas conversaciones se potenciarán una vez que dicho alimento este disponible para su lanzamiento al mercado.

Así también la Cooperativa Viñita de Marqueza de la comuna de Vicuña, tiene cerca de 55.000 hectáreas disponibles para producción. Se conversó en generar una alianza con la Agrupación del Valle de Jerte para realizar los estudios pertinentes de factibilidad para producir las frutas que la agrupación necesita en contra estación para abastecer el mercado Europeo; y dar uso a la planta de manera continua durante todo el año.

A ello, se suma el interés de las Cooperativas ACTEL y UNIÓN para comprar manzanas y castañas respectivamente como productos

iniciales. Dicha alianza comercial requiere de algunas inversiones por parte de las cooperativas chilenas para lo cual se están evaluando fuentes de financiamiento y trabajando para que en el año 2016, se puedan hacer algunas ventas piloto, que den paso a un puerto comercial a Europa en contraestación. A lo que se añade el interés de estas cooperativas españolas de generar inversiones en asociación con las cooperativas chilenas. Todos estos temas están recién en desarrollo y requieren de un análisis consensuado y estudiado.

7. Indique y describa los contactos generados en el marco de la realización de la gira de innovación					
Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
RAFAEL SANCHEZ OLEA	COBADU Sociedad Cooperativa	Gerente General.			
Iñaki Nubla	KAIKU - IPARLAT, Sociedad Cooperativa	Director Federación de Cooperativas Vascas			
	UDAPA Sociedad Cooperativa				



Jordi Vives	FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CATALUNYA	Director Federación			
Francisco Marcen Bosque	Cooperativa PASTORES	Sub-Director			
Ramón Brualla	GRUPO ACTEL Sociedad Cooperativa	Presidente			
Ferrán Huguet	UNIO CORPORACIÓN ALIMENTARIA, Cooperativas Asociadas	Director			
Emilio Sánchez	AGRUPACION DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE	Presidente			
Andrés Montero García	Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio	Subdirector General de Industrial e Innovación.			

Ambiente

8. Indique posibles ideas de proyectos de innovación que surgieron de la realización de la gira

Las ideas que surgieron fueron muchas, pero de las principales se extraen:

- Desarrollo de prospecciones comerciales para continuar conversaciones de alianzas entre cooperativas frutícolas aprovechando la condición de contrahemisferio, que abre una posibilidad de negocio potente para las cooperativas chilenas y resuelve un problema de abastecimiento de las cooperativas visitadas en España.
- Creación de centro de i+d más gestión, enfocados a las empresas asociativas con énfasis en las pertenecientes a la Economía Social y Cooperativa.
- Creación e implementación de sistemas y plataformas de innovación en Desarrollo Comercial, encadenamiento productivo, circuitos cortos y marketing, para cooperativas nacionales.
- Desarrollo de otras giras de innovación a España u otros países para capturar más realidades y que otros productores puedan conocer las experiencias.

9. Resultados obtenidos

Resultados esperados inicialmente

Resultados alcanzados

Conocer el modelo asociativo, de gestión y principalmente comercial de las cooperativas españolas.

Se conoció el modelo, además todas las visitas constaron de recorridos por las plantas e instalaciones, además de reuniones de entrega de información. Además se crearon lazos comerciales que de aprovecharse pueden ser muy beneficiosos para las cooperativas

	chilenas.
Visualizar en terreno el desarrollo y operación de innovaciones en agregación de valor y mercadeo.	Los participantes conocieron las innovaciones que han permitido el éxito de las cooperativas visitadas, en ámbitos productivos, comerciales y de gestión. A esto se suma la exposición de innovaciones en desarrollo y de alto impacto comercial, estratégicamente relevantes, que fueron mostradas abiertamente y sin resquemores.

10. Actividades de difusión de la gira de innovación			
Fecha (día/mes/año)	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	Nº de participantes
10/12/2014	Taller de discusión de resultados	La actividad se centrará en otros agricultores pequeños asociados y no asociados a cooperativas. Provenientes de la comuna de Chimbarongo y también de las cooperativas de donde hubo participantes en la gira. A ellos, se sumarán dirigentes de organizaciones campesinas y técnicos del sector.	30
12/12/2014	Boletín informativo	Dirigida a Socios, cooperativas y otros agricultores interesados en	100 físicas, más

el cooperativismo.

documento

virtual.

11. Indique cualquier inconveniente que se haya presentado en el marco de la realización de la gira de innovación

Sólo algunos cobros extras en el alojamiento, producto de diferencias con las reservas, tipo cambio y/o tasas de impuestos locales. Pero en general no hubo mayores dificultades.



ANEXOS

1) Anexo 1: Documentos técnicos recopilados en la gira de innovación

La mayoría de las entidades visitadas entregaron, material corporativo y de difusión, los que se adjuntan en carpetas físicas con este informe, más material audiovisual copiado en CD y con links recomendados expuestos como “otros anexos” a continuación.

OTROS ANEXOS

Material informativo recomendado por las Entidades Visitadas:

1. AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE

Nota en prensa: <https://www.youtube.com/watch?v=RS1xSGbgmOw>

2. GRUPO COOPERATIVO ACTEL

Entrevista: <http://www.infonomia.com/grupo-actel-vanguardia-tecnologica-y-cooperativismo-por-epi-amiguet-04032004/>

3. GRUPO COOPERATIVO AN

Video corporativo centenario: https://www.youtube.com/watch?v=kA1b1_zT4Ys



4. PASTORES GRUPO COOPERATIVO

Corporativo: <https://www.youtube.com/watch?v=f0aQZdGSuF0>

Desarrollo rural: <https://www.youtube.com/watch?v=ax2eR6O47mg>

2) Anexo 2: Material audiovisual recopilado en la gira de innovación

En cd adjunto.



3) Anexo 3: Lista de participantes de la actividad de difusión, indicando nombre, apellido, entidad donde trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección

Ya se entregó el original.



4) Anexo 4: Material entregado en las actividades de difusión

Anexo 3: Lista de participantes de la actividad de difusión, indicando nombre, apellido, entidad donde trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
1	Manuel Albornoz	Convento Viejo				
2	Francisco Barrera	Convento Viejo				
3	Juan Cabello	Convento Viejo				
4	Rafael Canales	Convento Viejo				
5	Sergio Canales	Convento Viejo				
6	Augusto Carvajal	Convento Viejo				
7	Luis Chacón	Convento Viejo				
8	Juan Cornejo	Convento Viejo				

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
9	Moisés Correa	Convento Viejo				
10	Manuel Hernández	Convento Viejo				
11	Luis Gómez	Convento Viejo				
12	Francisco León	Convento Viejo				
13	José Lizama	Convento Viejo				
14	Jaime Medina	Convento Viejo				
15	Alex Rodríguez	Convento Viejo				

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
16	Héctor Rodríguez	Convento Viejo				
17	Darío Silva	Convento Viejo				
18	Luis Valenzuela	Convento Viejo				
19	Luis Zavalla	Convento Viejo				
20	Manuel Zúñiga	Convento Viejo				
21	Agustín Mariano	Cooperativa Moñenco				
22	Daniel Rebolledo	Campocoop				

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
23	Miguel Mendez	OEAF				
24	Pablo Huilipang	Cooperativa Peñiwen				
25	Tanya Westermeier	Campocoop				
26	Margarita Cuellar	Cooperativa Viñita La Marqueza				
27	Filomeno Meriño	Cooperativa Viñita La Marqueza				
28	Ricardo Nempu	Federación ChileSur				
29	Belia Hinojosa	Convento Viejo				

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
30	Bambino Caire	Huichahue				
31	Daniela Encalada	Campocoop				
32	Patricio Nayan	Campocoop				
33	Luis Roa	Cooperativa Los Robles				
34	Esteban Díaz	Federación Federcoop				
35	Oscar Gomez	Convento Viejo				
36	Manuel González	Convento Viejo				

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS



Fundación para la
Innovación Agraria

LISTA DE ASISTENCIA
“Taller de Difusión Gira Cooperativas Españolas”
Chimbarongo – Región de O’Higgins



10 de Diciembre de 2014

N°	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	TELÉFONO	E-MAIL	DIRECCIÓN	FIRMA
37	Jorge Valenzuela	Convento Viejo				
38	Juan Miranda	Convento Viejo				
39	Enrique Miranda	Convento Viejo				
40	Manuel Lorca	Convento Viejo				
41	Javier Puas	Convento Viejo				
42						
43						

ESTA NÓMINA TIENE HOJAS DE FIRMAS
HOJA DEHOJAS

Anexo 4: Material entregado en las actividades de difusión



GIRA TÉCNICA COOPERATIVAS ESPAÑOLAS

15 AL 22 DE NOVIEMBRE

PARTE I: INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO

COOPERATIVISMO Y AGRICULTURA FAMILIAR (A.F.)

Expositor:

*Patricio Nayan
Ingeniero en Agronegocios*



COOPERATIVISMO

El Cooperativismo es una doctrina socio-económica que promueve la organización de las personas para satisfacer, *de manera conjunta* sus necesidades.



El Cooperativismo está presente en todos los países del mundo. Le da la oportunidad a los seres humanos -en especial de escasos recursos-, de tener una empresa de su propiedad junto a otras personas.



COOPERATIVISMO

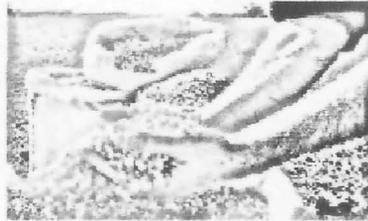
A nivel mundial las Cooperativas y en particular las del Sector Agrícola son:

- *Aseguradoras de Alimentos para la población*
- Generadoras y principales aportantes para las economías locales (localidades y pueblos)
- Las encargadas de entregar ayuda social en sector muy aislados
- Conservan la historia, cultura y tradiciones locales y son el ente social que reúne a la gente
- Son la solución para entregar mejor calidad de vida a los campesinos



1. A.F. EN CHILE

- Abarcan aprox. el 31% del territorio agrícola nacional
- 60.000 puestos de trabajo directos e indirectos.
- De los suelos dedicados a cultivos anuales y hortalizas un 45% corresponde a la AF. 30% en frutales, 33% ganado y 40% viñas.



1. A.F. EN CHILE

Censo Agrícola 2007

- Se constituye por 280.000 unidades productivas. Alrededor de **1.2 millones** de personas de manera directa (considerando grupo familiar).
- 85% de las explotaciones Agrícolas en Chile son AF.
- Representan sólo el 25 a 30% del PIB Sectorial (agrícola).
- Otro 70% del PIB lo capta el 15% de los dueños de tierra.

2. COOPERATIVISMO DENTRO DE LA A.F.

LIMITANTES EN CHILE

- Baja productividad, Costos de insumos muy altos.
 - Bajo nivel de implementación tecnológica.
 - No hay acompañamiento profesional en Gestión de Negocios y manejo de Mercado.
 - Problemas para el establecimiento de alianzas productivas.
 - No hay una visión política que integre las acciones de desarrollo del Sector.(Instituciones Separadas).
- 

2. COOPERATIVISMO DENTRO DE LA A.F.

- *Falta de Capital de Trabajo.*
 - *Bajos precios, Insumos caros. Bajos niveles de Rentabilidad.*
 - *Complejidad en instrumentos de Fomento Estatales y Privados:* muy restringidos o distanciados (información, individualismos, voluntades de funcionarios, etc.) para los pequeños.
 - *Limitación de acceso a fuentes de Créditos Públicos y Privados:* sin políticas específicas para la AF (costos más altos, formas de pago no acordes a lo período de cultivo, hipotecas de tierra, en otros)
 - *Bajo nivel de Asociatividad Gremial y Comercial.*
- 

3. COOPERATIVISMO EN LA AGRICULTURA

BENEFICIOS Y POTENCIALIDADES

- Organiza y potencia la agricultura como solución a la crisis alimentaria mundial.
- Posee un sentido Social e Integrador
- Mejorar el ingreso de los pequeños y medianos productores y distribuir equitativamente la riqueza según la producción o el trabajo aportado por sus miembros.

3. COOPERATIVISMO EN LA AGRICULTURA

BENEFICIOS Y POTENCIALIDADES

- Facilita ejecución de políticas públicas de desarrollo.
- Establece proyecciones reales en el tiempo. PERMITE CONSTRUIR Y CAPITALIZAR.
- Asume la administración de iniciativas públicas y privadas, siendo un brazo del Estado.
- Genera participación e inclusión en todo ámbito.
- Aporta al cuidado del paisaje y la preservación de la identidad cultural.
- Construye y desarrolla territorio.



4. COOPERATIVAS EN EL MUNDO



COLOMBIA



COOPERATIVA DE CAFETEROS
Juan Valdez



- Creada hace más de 80 años
- 22.000 productores
- **El 95% socios tiene 3 hás**
- Por que unirse: MARCA
- Nuevas líneas de negocios:
- Agregar valor, Cafeterías
- Exportan a más de 36 países



4. COOPERATIVAS EN EL MUNDO

Noruega



El 33% de la población pertenece a una cooperativa

Producción a Cargo de Cooperativas:

- **99 % Producción Lechera.**
- 8,7% Exportación Pesquera
- 76% de la producción de maderera.
- 25% Distribución y Consumo.



Brasil

5,6 millones de personas en total pertenece a una cooperativa

Las cooperativas son responsables del:

- 72% de la producción del trigo**
- 43% de soja
- 39% de leche
- 38% de algodón
- 21% de café
- 16% de maíz.



4. COOPERATIVAS EN EL MUNDO

Japón



- El 33% de las familias son miembros de una cooperativa:
- La agricultura cooperativa reportó una producción de 90 billones de dólares.
- **El 91% de los agricultores son miembros de una cooperativa.**

Kenia



- El 20% de la población son miembros de una cooperativa:
- **Las Cooperativas son responsables del 45% del PIB**
- 70% del mercado de café
- 76% la lechería
- 95% de algodón



4. COOPERATIVAS EN EL MUNDO

En la UE existen activas 32.000 Cooperativas Agropecuarias:

- Con 12.000.000 de socios
- 600.000 trabajadores fijos
- Generan ventas por € 300.000 millones al año.
- Más del 50% de los insumos agrarios y ganaderos son facilitados por las propias Cooperativas.
- Más del 60% de la recolección, transformación y comercialización, está en manos de las Cooperativas.

(Fuente: Comisión Europea)



PARA CONSIDERAR

- La agricultura continuará siendo una fuente significativa de crecimiento económico para los países y una de las mejores alternativas para reducir la pobreza por sus efectos multiplicativos.
- Los mercados serán cada día más complejos y demandantes.
- Búsqueda constante de agregación de valor y de innovación serán la clave del éxito.
- Los negocios agrícolas, deberán de tener una conciencia social y ambiental mayor y estar en el centro de su razón de ser.

Los productos agrícolas serán más valorados por su origen.



PUNTOS DE INTERÉS Y TAREAS PENDIENTES

- **MERCADO:** Involucrarse y capturar mayor participación dentro del Sector.
- **TECNOLÓGICOS:** Incorporar tecnología (en maquinarias y equipos, pero también en Gestión y Desarrollo).
- **APOYO MUTUO:** Generar una integración real de las Cooperativas con otros organismos de interés (entre Coop., entre Federaciones, con Coop. de Ahorro y Crédito, etc.).
- **POLÍTICOS:** Ejercicios en Bloque (Nacional y con la región). Hacer valer la UNIÓN.



PROBLEMA/OPORTUNIDAD

- Las Cooperativas agrícolas y campesinas de Chile se caracterizan por:
 - Ser empresas asociativas de productores de la agricultura familiar campesina, que se asocian con el objetivo de buscar nuevas opciones de desarrollo ante sus limitantes y problemas comunes.
 - Principalmente en lo que respecta a la compra de los insumos agrícolas, al mejoramiento de sus procesos productivos, al acceso a inversiones de carácter agroindustrial y a la comercialización de sus productos.



PARTE I: INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO

INICIATIVA GIRA FIA-CAMPOCOOP

Expositor:

*Daniela Encalada
Ingeniero en Agronegocios*



PROBLEMA/OPORTUNIDAD

- Sin embargo en las cooperativas chilenas, estos aspectos solo han sido conseguidos por la minoría de ellas.
- Las cuales a pesar de obtener dichos logros, poseen bajos niveles de innovación, bajas rentabilidades y una posición y participación marginal en el mercado.
- Esta situación no sólo afecta a las empresas Cooperativas, sino que también a toda la agricultura familiar y pequeños productores.



PROBLEMA/OPORTUNIDAD

- Ante esto, consideramos que la **asociatividad** sigue siendo la mejor opción para el desarrollo del sector, por ello se están realizando a través de la Confederación de Cooperativas de Chile – CAMPOCOOP, iniciativas para subsanar las problemáticas antes mencionadas, para cooperativas de base productoras de cereales, lecheras, leguminosas y frutales, entre otras, siendo esta Gira parte de estas iniciativas.



PROBLEMA/OPORTUNIDAD

- Las limitantes del sector más las opciones de desarrollo antes mencionadas, generan una **oportunidad** relevante para potenciar el sector cooperativo agrícola y campesino, pero que **requiere incorporar soluciones innovadoras en las distintas etapas de la cadena de valor**, para responder a problemáticas recurrentes y comunes hace décadas.



PROBLEMA/OPORTUNIDAD

- Por ello, se planteó la necesidad y el interés de:
 - Aprender
 - Capturar e
 - intentar replicar localmente, las experiencias exitosas de las empresas cooperativas Españolas.

**Las empresas
cooperativas
ayudan a construir
un mundo mejor**



COOPERATIVAS ESPAÑOLAS

Conformadas por pequeños productores, que poseen:

- Un importante desarrollo en el ámbito productivo,
 - Con agregación de valor,
 - Alto nivel de investigación
 - Gran innovación de procesos,
 - Eficiencia en la gestión organizacional y comercial, y
 - Fortalezas en la asociatividad tanto entre agricultores, como entre cooperativas.
 - Generación de alianzas con otras empresas, centros de estudio, universidades, gobiernos y otros agentes.
- 

PROYECTO GIRA

- INICIATIVA DENOMINADA: “Gira Técnica de Captura de conocimientos y experiencias exitosas en innovación, valor agregado, comercialización asociativa y encadenamiento comercial, de pequeños productores agrícolas pertenecientes a empresas cooperativas en España”. GIT-2014-0201.
 - Presentada por la Confederación Nacional de Cooperativas – CAMPOCOOP a la Fundación para la Innovación Agraria-FIA, siendo aprobada en el mes de Septiembre de 2014 y donde FIA financió el 70% del proyecto.
- 

OBJETIVO

- Conocer y capturar experiencias exitosas de **innovación, agregación de valor y gestión comercial**, de cooperativas españolas de pequeños productores, así como también las tecnologías desarrolladas, especialmente en procesos. A modo de aprendizaje y captura, para solucionar limitantes del sector cooperativo chileno, por medio de la identificación y posteriores replicas de las innovaciones observadas.

DELEGACIÓN

- **Margarita Cuellar** – Cooperativa La Viñita de Marquesa - 4ta. Región
- **Belia Hinojosa** – Cooperativa Valle Convento Viejo – 6ta. Región
- **Agustín Mariano** – Cooperativa Moñenco – 9na. Región
- **Ricardo Nempu** – Cooperativa Esmeralda Los Castaños- 10ma. Región

Soporte Profesional y Logístico:

Daniela Encalada
Patricio Nayan

MAPA DE VISITAS



PROGRAMA DE VISITAS

- 1. GRUPO DE COOPERATIVAS PASTORES:** Ganaderos de Ovino, corderos y transformados en Zaragoza.
- 2. COOPERTIVA ACTEL e INDULLEIDA:** Forrajes, Fruta, Transformados, Suministros, Cereales.
- 3. UNIÓN Corporación Alimentaria:** Almendra, avellana, Aceite, vino.
- 4. FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CATALUÑA.** Ramón Sarroca. Presidente. Jordi Vives. Director
- 5. GRUPO COOPERATIVO AN.** Desarrollo de marketing agroalimentario en cereales, frutas, verduras y carnes.



PROGRAMA DE VISITAS

6. **COOPERATIVA KAIKU.** Leche y derivados.
7. **COOPERATIVA UDAPA.** Patatas de Conserva.
8. **COOPERATIVA COBADU.** Piensos, Cereales, Forrajes, Ganado, Suministros.
9. **AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE.** Cerezas y Berries.
10. **Ministerio de Agricultura.** Andrés Montero. Subdirector General de Industrial e Innovación.

PARTE II: RESULTADOS Y EXPERIENCIAS OBTENIDAS

COOPERATIVAS VISITADAS

Expositor: Participantes

2. COOPERTIVA ACTEL E INDULLEIDA:
FORRAJES, FRUTA, TRANSFORMADOS,
SUMINISTROS, CEREALES.

- Cooperativa de segundo grado que agrupa a más de 155 Coop.
- Dedicados a la producción agrícola y venta de seguros.
- Su fruta está presente en toda España, y en Alemania y Rusia.
- Los cereales comercializados a Emiratos Árabes, Israel, Colombia y Brasil.
- Facturación de 265 mill de Euros.

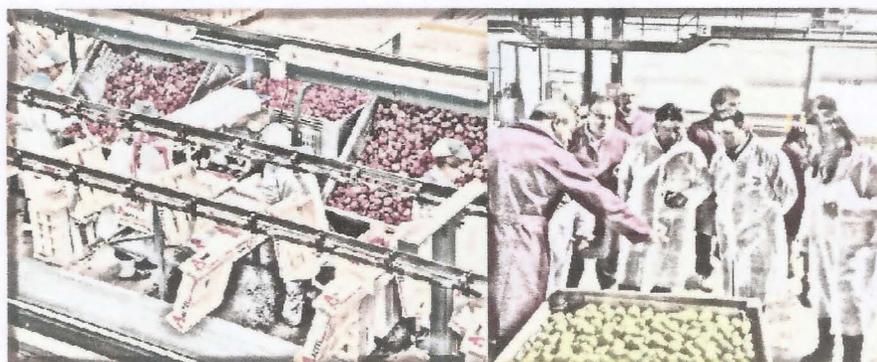


Actel

ActelGrup



2. COOPERTIVA ACTEL E INDULLEIDA:
FORRAJES, FRUTA, TRANSFORMADOS,
SUMINISTROS, CEREALES.



ActelGrup



3. UNIÓ Corporación Alimentaria: Almendra, avellana, Aceite, vino.

- Cooperativa de segundo grado fundada en 1942
- Agrupa a 90 cooperativas
- Representa a más de 20.000 socios de las comarcas de Tarragona, Lérida, Aragón, Valenciana e islas Baleares.
- Cuenta con las certificaciones necesarias para la comercialización y exportación, donde el 60% se destina a mercados externos.
- Ventas sobre los 50 mill de euros

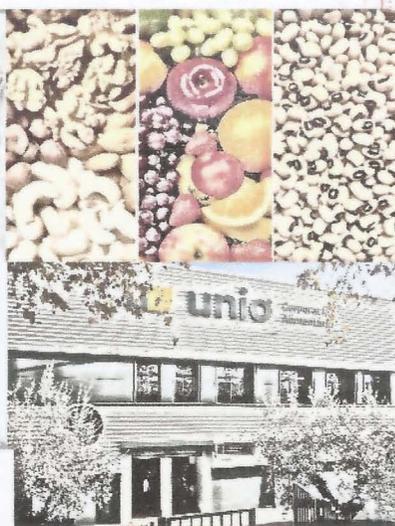

unio
Corporació Alimentària



3. UNIO CORPORACIÓN ALIMENTARIA: ALMENDRA, AVELLANA, ACEITE, VINO.



Corporació Alimentària



4. FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CATALUÑA.

- Constituida en 1983 para representar y defender el cooperativismo agrario de cataluña
- Representa a 231 cooperativas, que agrupa a más de 76.500 socios y genera más de 4.000 puestos de trabajo.
- Factura más de 1.500 mill. de euros.
- Cuenta con equipo técnico que apoya a las federaciones en todas sus necesidades: Proyectos, Difusión y marketing, Capacitación, Jurídico, formación y desarrollo de personas, entre otros.
- Red con secciones de créditos para los socios.



SERVEI A MÉS DE
230 COOPERATIVES
AGROALIMENTÀRIES



FEDERACIÓ DE
COOPERATIVES
AGRÀRIES
DE CATALUNYA



4. FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CATALUÑA.



5. GRUPO COOPERATIVO AN. Desarrollo de marketing agroalimentario en cereales, frutas, verduras y carnes.



- Dedicados a transformar la producción de los socios, evitar riesgos comerciales y darles valor.
- Constituida en 1910, asocia a 140 Cooperativas y más de 23.000 agricultores

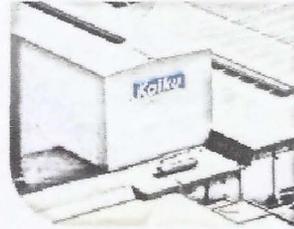


6. COOPERATIVA KAIKU. Leche y derivados.



- Constituida en 2004. Es una cooperativa de segundo grado, originada por una fusión entre importantes cooperativas como son: SDA, Vitalait, Surlat y Lácteos de Navarra.
- Agrupa a más de 365 pequeños productores lecheros.
- Se encuentra presente en muchos partes del mundo.
- Énfasis en la innovación

6. COOPERATIVA KAIKU. LECHE Y DERIVADOS.



7. COOPERATIVA UDAPA. Patatas de Conserva.



- Cooperativa de segundo grado, integrada por productores agrarios, gestores empresariales y trabajadores
- Productores de papa de álava
- Facturación sobre los 18 mill. de Euros.
- Productos en venta en supermercados y con alto grado de innovación

7. COOPERATIVA UDAPA. PATATAS DE CONSERVA.



8. COOPERATIVA COBADU. Piensos, Cereales, Forrajes, Ganado, Suministros.

- Creada en 1982, agrupa a 12.000 socios
- Sistema integral dedicada a satisfacer todas las necesidades de sus asociados
- Facturación de 245 mill de Euros.



**8. COOPERATIVA COBADU. PIENSOS, CEREALES,
FORRAJES, GANADO, SUMINISTROS.**



9. AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE.
Cerezas y Berries.

AGRUPACIÓN DE
COOPERATIVAS
**Valle
d e l
Jerte**

- Cooperativa de 2º grado integrada por 16 cooperativas ubicadas en el Valle del Jerte, Extremadura.
- Representa alrededor de 3.500 socios.
- Sus productos son comercializados en España y exportados a Europa.
- Alta exigencia para la producción de calidad.

Agrupación de Cooperativas Valle del Jerte S.C.L.



**9. AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE.
CEREZAS Y BERRIES.**



**10. Ministerio de Agricultura. Andrés Montero. Subdirector
General de Industrial e Innovación.**



CONTACTOS

- Madrid Ministerio: Andrés Montero García.
- Grupo Pastores: Francisco Marcen Bosque.
- Actel: Ramón Brualla.
- UNIÓN: Ferrán Huguet.
- Federación de Cooperativas Catalunya: Ramón Sarroca.
- Grupo AN: Mite Muruzábal.
- Coop. UDAPA Y KAIKU: Iñaki Nubla.
- Zamora: COBADU. Rafael Sánchez Ola.

- Valle del Jerte: Agrupación de Cooperativas. Emilio Sánchez (Pte.)

