

FORMULARIO INFORME TÉCNICO GIRAS PARA LA INNOVACIÓN PEQUEÑA AGRICULTURA 2019

CÓDIGO FIA

NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION

“Gira de innovación para la captura de conocimiento en aspectos de producción, comercialización, gestión y medio ambiente; para el escalamiento del modelo de negocio de empresas elaboradoras de alimentos”

LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION

País(es)	Chile
Ciudad(es)	Futrono, Valdivia, Fresia, Frutillar, Ancud

GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN

Segmento (marcar con una X)	Tema (marcar con una X)
Comercialización <input checked="" type="checkbox"/>	Medioambiente <input checked="" type="checkbox"/>
Asociatividad <input checked="" type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>
Turismo Rural <input type="checkbox"/>	
SIPAN <input checked="" type="checkbox"/>	

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

(Incluye la preparación de la gira, el viaje y las actividades de difusión)

Inicio: 29-07-2019

Término: 4-11-2019

INICIO Y TÉRMINO DE LA GIRA (sólo viaje y traslados)

Fecha Salida: 30 de septiembre

Fecha Llegada: 6 de octubre

EJECUTOR

Comercializadora UOC SPA

COORDINADOR

Sandra Escobedo



Chile
en marcha



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. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Nº	Nombre completo	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña agricultura
1	Sebastián Oyarzo	KÜME KÜZAW	Metropolitana	Productor	Elaborador de pastas de ají
2	Guisela Munita Martínez	DETINGUI	O'Higgins	Productora	Elaboradora de jugos
3	José Munita Martínez	Delicias Tatito	O'Higgins	Productor	Elaborador de conservas
4	Marianela Del Carmen Acevedo Rojas	Sabores Del Mataquito	Maule	Productora	Elaboradora de conservas
5	Luis Alberto Gallardo Saavedra	Cooperativa Rumpacoop	Coquimbo	Gerente cooperativa	Gerente cooperativa agrícola
6	María Soledad Bustamante Arriagada	Sol y Miel	Metropolitana	Apicultora	Apicultora
7	Felicita Moreno	Maní Vilaza	O'Higgins	Productora	Productora de maní
8	Daniela Andrea Encalada Muñoz	Comercializadora UOC SPA	Metropolitana	Adminisitradora Tienda Mundo Rural CCPLM	Asistencia y apoyo a AFC, organizaciones campesinas y cooperativas

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

9	Olga Gutiérrez Tejeda	Confederación Nacional Unidad Obrero Campesina de Chile	Metropolitana	Presidenta	Dirigenta campesina, Nacional
10	Sandra Paulina Escobedo González	Independiente	Metropolitana	Asesora y extensionista rural	Asesorías en comercialización y gestión, extensionismo rural, formulación y ejecución de proyectos para la Agricultura Familiar Campesina e Indígena, Investigación. Administración de negocios relacionados

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

					a alimentos.
12					
13					
14					
15					

2. ITINERARIO PROPUESTO

Entidad a visitar	Descripción de las actividades a realizar	Nombre y cargo de la persona con quien se realizará la actividad en la entidad a visitar	Temática a tratar en la actividad	País, ciudad, localidad	Fecha (día/mes/año)
Maque sabores étnicos	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción, charla relato del emprendimiento. - Visita y recorrido por las instalaciones. - Degustación completa de productos - Almuerzo 	Claudia Manquepillan Lefin	<p>Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor</p>	Futrono	23-09-2019
Valdiloche	<ul style="list-style-type: none"> - Recorrido por la planta de proceso e instalaciones. - Introducción del Chocolate - Degustación y cata de 	Paulina Puentes	<p>Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor</p>	Futrono	24-09-2019

	Chocolates. - Charla técnica				
Delicias de Fresa	- Visita a la planta - Charla modelo de negocio - Reseña y evolución de la empresa - Desarrollo de marca Degustación	Soraya Álvarez	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Fresa	24-09-2019
Cooperativa Mieles del Sur	- Visita planta- Charla técnica, explicación modelo de negocio.	Aura Magali Manríquez	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Frutillar	25-09-2019
Cooperativa Campesina Punta Chilen	- Circuito por planta de proceso, mostrando y explicando las diversas etapas del proceso productivo. Maquinarias, agregación de valor al ajo chilote y producto	Andrea Curimilla	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Ancud	26-09-2019

	<p>terminado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de modelo de negocio, asociativo, innovación y redes de apoyo. - Almuerzo con productos locales, con sabores de la Isla de Chiloé. 				
Agrícola Melimei	<ul style="list-style-type: none"> - Recorrido de siembra de ajo chilote. - Recorrido de planta de proceso y horno de maduración del producto. - Charla-conversatorio sobre el emprendimiento. - Degustación del producto. 	Patricio Varas	<p>Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor</p>	Ancud	26-9-2019
Desarrollo plan de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Conversatorio y debate de lo aprendido en la gira-Identificar mejoras. 	Sandra Escobedo González	<p>Escalamiento del modelo de negocio</p>	Ancud	27-09-2019

	- Realizar plan de trabajo (posteriormente se irá trabajando individualmente).				

3. INDICAR SI HUBO CAMBIOS RESPECTO DAL ITINIRARIO ORIGINAL

Se realizaron los siguientes cambios:

- El productor Nelson Bizama no pudo participar de la gira, ya que se le presentó una oportunidad de negocio de exportación. Quien fue reemplazado por Sebatián Oyarzo de la empresa Kūme Kūzaw.
- La fecha de ejecución de la gira, también se modificó por motivos de presupuesto, ya que al momento de comprar los pasajes. Estos habían subido en su valor. Por lo que se retrasó una semana y se realizó desde el 30 de septiembre al 6 de octubre.
- Debido a la reprogramación de la fecha de la gira, una de las empresas no pudo ser visitada, ésta es MeliMei, por lo que tuvo que ser reemplaza por la empresa Chilozabal ubicada en también en la Isla de Chiloé y que presenta un modelo de negocio atractivo de visitar.

4. INDICAR EL PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD PLANTEADO INICIALMENTE EN LA PROPUESTA

Una constante problemática que ha existido en el sector de la pequeña agricultura ha sido el acceso a los mercados para así optar a precios justos y a la valorización de sus productos y servicios generados. Esta condición, si bien, ha mejorado con los años a raíz de la creación de programas en apoyo al desarrollo de la AFCi, aún existen deficiencias que no permiten que estos productos y servicios se inserten de manera adecuada a los diferentes canales de ventas y sean reconocidos por los consumidores finales.

Creemos que los factores que generan esta condición son fundamentalmente del área de la innovación en: gestión, marketing, organización, agregación de valor, comercialización, entre otros; ya que por años las asesorías que se han entregado se han centrado en la innovación y mejoramiento de la producción. Pero las otras áreas se han desarrollado en un menor nivel, lo que da cuenta de que quienes han trabajado en estos temas hoy en día son empresas que escalaron su modelo de negocio (MN).

En función de esto, es que como Tienda Mundo Rural CCPLM queremos que nuestros proveedores escalen su MN a través de la búsqueda de conocimientos desde sus propios pares, es decir, otras empresas que abastecen la tienda, pero que han desarrollado aún más sus negocios. Situación que se presenta como una oportunidad para aquellos productores que tienen potencial de crecimiento, ya que existe la tienda como ente vinculador con las que han crecido un poco más.

El propósito es que mejoren su acceso a los mercados, como a la tienda, considerando experiencias desde su propio sector, y así se genere una retroalimentación desde ésta.

Entendiendo que los proveedores de la tienda no son la mayoría de los pequeños productores, hoy en día si representan a aquellos productores de alimentos elaborados

pertencientes a la AFCi y son un referentes para este sector.

A partir de esta problemática, es que hemos hecho una categorización de las empresas proveedoras de la tienda, en función de diferentes factores para establecer niveles, tales como: Mercados a los que accede (local, nacional, internacional), etiquetado (que cumpla con condiciones mínimas o más), envasado, innovaciones aplicadas (tecnológicas, gestión, procesos, comercialización, marketing, entre otras), aspectos medioambientales y de sustentabilidad, sellos y/o certificaciones obtenidas, poseen política de precios, agregación de valor, estrategia de inserción en el mercado y descripción del modelo de negocio.

5. INDICAR EL OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

El objetivo de la gira es que productores con potencial de escalamiento, que son proveedores de la TMR CCPLM y que a su vez son referentes de otras empresas pertenecientes a la AFCi, adquieran conocimientos a través de la experiencia de desarrollo que han tenido otras de su misma categoría (campesinas) pero con mayor escalamiento de su modelo de negocio, debido a la incorporación de innovación en gestión, organización, marketing, procesos, medioambiente, territorio, agregación de valor, otras.

6. DESCRIBA CLARA Y DETALLADAMENTE LA O LAS SOLUCIONES INNOVADORAS CONOCIDAS EN LA GIRA

Los participantes destacaron acciones realizadas por las empresas visitadas, en función de diferentes ámbitos del modelo de negocio, los que se detallan a continuación:

Profesionalismo: se destacó el profesionalismo que presentan los 6 modelos de negocio conocidos, es decir, que se han dedicado a estudiar e investigar en cada una de sus áreas. Reconociendo, por parte de los participantes, que esto es un elemento clave para escalar sus negocios. Destacaron el trabajo realizado por Chilozabal, Maqueo y Valdiloche; quienes han investigado científicamente sus áreas, así como la historia y especialización.

Eficiencia en los procesos: los participantes destacaron la maquinaria utilizada en la producción de los diferentes productos que ofrecen y la investigación realizada para obtenerlas. Mencionando que si bien son procesos artesanales lo que ellos y ellas realizan, es necesario tener maquinas o implementos que ayuden a agilizar los procesos. Destaca lo realizado por las empresas Punta Chilen, Delicias de Fresia y Mieleles del Sur.

Valorización del territorio: uno de los aspectos más destacados por los participantes, es como alguna de las empresas han valorizado sus territorios y lo han incorporado a su modelo de negocio, el que además lo han hecho parte de su propuesta de valor en cada

producto. Destaca el caso de la empresa Maqueo, quienes trabajan con la comunidad y realzan la localidad de Maqueo con su historia.

Administración y gestión: los participantes también destacaron que la administración, ya sea de recursos y roles dentro de las empresas es fundamental para crecer con sus negocios. Ya que permite gestionar de manera más eficiente las tareas, tales como comercialización o producción; y a su vez proyectar y planificar acciones que permitan desarrollar y escalar cada uno de sus modelos. Destacaron lo realizado por Chilozabal o Maqueo.

7. INDIQUE EL POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LA O LAS SOLUCIONES INNOVADORAS CONOCIDAS EN LA GIRA

El potencial de implementación declarado por los participantes es alto, ha señalado que quieren incorporar acciones y modelos que conocieron en la gira, ya que estos permitirán principalmente mejorar procesos productivos y aumentar las ventas, generando un propuesta de valor más atractiva, y a su vez valorando aún más sus conocimientos y negocio.

Para ello, se trabajó con ellos y ellas, lo aprendido a través de dos instancias, la primera en un taller de trabajo al finalizar la gira y la segunda, con un instrumento de trabajo que ayudará a analizar lo conocido en las 6 empresas y sistematizarlo y adoptarlo en un plan de trabajo. Documentos que se adjuntan en el informe.

8. INDIQUE Y DESCRIBA LOS CONTACTOS GENERADOS EN EL MARCO DE LA REALIZACIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
Claudia Manquepillan	Maqueo Sabores Étnicos	Encargada de Administración y Ventas			
Paulina Puentes	Valdiloche	Encargada de ventas			
Ana María Paris	Tienda Mundo Rural Valdivia	Administradora			
Aura Manríquez	Cooperativa Mieles del Sur	Gerente			
Soraya Álvarez	Delicias de Fresia	Dueña			



Chile
en marcha



Eloísa Maribel Ruiz	Cooperativa Campesina Punta Chilen	Asistente administrativa			
Rafael Maripan	Chilozabal	Dueño			

9. INDIQUE POSIBLES IDEAS DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN QUE SURGIERON DE LA REALIZACIÓN DE LA GIRA

Las ideas de negocios del grupo participante se agrupan en 3 áreas:

1. Incorporar herramientas de marketing y comercialización en sus modelos de negocio. Creando y visualizando la propuesta de valor que se entrega los actuales y potenciales clientes.
2. Incorporar maquinaria que mejore y haga más eficientes los procesos de producción que realizan. Considerando maquinarias que se adecuen a cada uno de sus procesos, sin descuidar el método y valor artesanal.
3. Planificar y gestionar de manera más profesional cada una de las áreas y tareas de las empresas, con el fin de tener una orientación clara y trabajos definidos. Considerando incorporar el trabajo de análisis de valorización del negocio, la propuesta de valor, clientes, canales de venta, entre otros aspectos que permitan planificar.

10. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Se esperaba que los y las productoras con potencial de escalamiento, que son proveedores de la TMR CCPLM, del cual se eligieron 7, y que a su vez son referentes de otras empresas pertenecientes a la AFCI, adquirieran conocimientos a través de la experiencia de desarrollo que han tenido otras de su misma categoría (campesinas) pero con mayor escalamiento de su modelo de negocio, debido a la incorporación de innovación en gestión, organización, marketing, procesos, medioambiente, territorio, agregación de valor, otras.	Los y las productoras participantes de la gira lograron conocer 6 experiencias y modelos de negocios, que han incorporado herramientas de gestión, planificación, comercialización y técnicas de producción en sus modelos de negocios. Lo que las ha hecho escalar comercialmente. Los y las 7 participantes de la gira comprendieron que el profesionalismo y dedicación, donde se incluye investigación, planificación, adquirir maquinaria que haga más eficientes los procesos productivos, la valorización del territorio, el trabajar con la comunidad, entre otros aspectos. Son elementos esenciales para el desarrollo de sus modelos de negocio.



Chile
en marcha



11. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

Fecha (día/mes/año)	Lugar de realización	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Justificación de la actividad	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	N° de participantes
5-10-2019	Ancud	Entrevista programa Radial, de radio Pudeto	Difundir la gira y experiencia de los y las productores a la población de Chiloé y otro productores y productoras.	población de Chiloé y otro productores y productoras.	9, 7 productoras y Producotores participantes de la gira, gerente de la Comercializadora y administradora de Tienda Mundo Rural CCPLM
14-10-2019	Página Web Confederación UOC	Página Web Confederación UOC http://uocchile.cl/2019/10/14/confederacion-nacional-uoc-chile-realiza-gira-tecnica-sobre-innovacion-comercial-en-regiones-de-los-rios-y-los-lagos/	Difundir gira de innovación	Socios de la Confederación, productores y productoras, población.	Visitantes de la página web
14-10-2019	Facebook UOC CHILE	Publicación noticia en Facebook de la Confederación	Difundir gira de innovación	Socios de la Confederación, productores y	Visitantes y amigos/os de Facebook



Chile
en marcha



		UOC CHILE		productoras, población.	

12. INDIQUE CUALQUIER INCONVENIENTE QUE SE HAYA PRESENTADO EN EL MARCO DE LA REALIZACIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Actividad de difusión	La actividad no se pudo realizar, ya que se programó en el contexto del desarrollo de la ExpoMundoRural en Estación Mapocho, la que fue suspendida debido a la contingencia del país.

ANEXOS

- 1) **Anexo 1:** Documentos técnicos recopilados en la gira de innovación.
- 2) **Anexo 2:** Material audiovisual recopilado en la gira de innovación.
- 3) **Anexo 3:** Lista de participantes de la actividad de difusión, indicando nombre, apellido, entidad donde trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección.
- 4) **Anexo 4:** Material entregado en las actividades de difusión.

5) **Anexo 5:** Encuesta de satisfacción de participantes de giras para la innovación

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos					X
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer					X
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos					X
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer					X
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos				X	
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer					X
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos					X
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer				X	
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos					X
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer					X
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos				X	
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer					X
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comercializadora UOC SPA		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Sandra Escobedo		

Valore de 1 a 5 cada uno de los aspectos referentes al encuentro, teniendo en cuenta que la puntuación más negativa es 1 y la más positiva es 5.

	1	2	3	4	5
Se ha conseguido el objetivo del gira					X
Nivel de conocimientos adquiridos					X
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer				X	
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira					X
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.					X
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.					X
Organización global de la gira.					X

Comentarios adicionales: