

INFORME TECNICO Y DE GESTIÓN FINAL

OFICINA DE PARTES 2 FIA RECEPCIONADO	
Fecha	21 MAR 2019
Hora	10:33
Nº Ingreso	55688

EJECUTOR:

Nombre	"Cooperativa Campesina de Desarrollo Mapuche Nahuelbuta"
Giro	AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA. (CULTIVO EN GENERAL, CULTIVO DE PRODUCTOS DE MERCADO; HORTICULTURA
Rut	
Representante	Julio Mora Palacio

NOMBRE DEL PROYECTO:

Plan de apoyo estratégico para fortalecer a la Cooperativa de Desarrollo Campesino Mapuche Nahuelbuta.

CODIGO: PYT-2017-0750

Nº INFORME: 2

PERIODO: Informe Final

NOMBRE Y FIRMA COORDINADOR PROYECTO

Nombre	Francisco Javier Ulloa
Rut	
Firma	

INDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	2
2. TEXTO PRINCIPAL	3
3. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS	5
4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL PROYECTO	13
5. PLAN DE ACCIÓN	16
6. Descripción de las actividades PROGRAMADAS y tareas EJECUTADAS para la consecución de los objetivos, comparación con las programadas, y razones que explican las discrepancias	19
7. ACTIVIDADES REALIZADAS	20
8. RESULTADOS OBTENIDOS.....	21
9. LOGRO DE HITOS	23
10. ANALISIS DE IMPACTO	24
11. RESULTADOS E IMPACTOS	25
12. Problemas enfrentados durante la ejecución del proyecto	26
13. PRODUCTORES PRINCIPALES.....	27
14. CONCLUSIONES.....	28
15. RECOMENDACIONES	30
16. ANEXOS	31

1. RESUMEN EJECUTIVO

Cooperativa campesina Mapuche Nabuelbuta, es una organización pequeños productores agrícolas que unen sus productos para comercializar en conjunto.

La cooperativa no cuenta con estrategias de comunicación, administración y gestión comercial establecida, solo se dispone de apoyo técnico en el área productiva (usuarios de INDAP) lo anterior, afecta la relación con los asociados, además limita las posibilidades de crecer como organización.

Fue sumamente necesario, establecer canales de comercialización y promoción de la producción de los asociados, por lo que se confecciono y ejecutó un plan de acción.-

2. TEXTO PRINCIPAL

1.- Breve resumen de la propuesta, con énfasis en objetivos, justificación del proyecto, metodología y resultados e impactos esperados.

Como inicio de las actividades programadas en el proyecto, se estableció un centro de operaciones para la cooperativa, que consistió en la implementación de oficina, que está situada Saavedra 667, galería carrillo 2° piso, pleno centro de la ciudad y de fácil acceso.

Compras correspondientes:

2 Escritorio

2 Sillas de escritorio

1 Notebook

1 Impresora

1 Datas show

1 Telón

Se implementó además con conexión a internet y telefonía fija en la oficina

Se han realizado semanalmente reuniones con el consejo directivo y equipo técnico del proyecto, para analizar y coordinar actividades futuras y así mejorar el funcionamiento del proyecto.

Se contactó a un profesional competente y capacitado para asesoramiento de imagen corporativa realizando; diseño de pendón y logo, pagina web, página de Facebook, tarjetas de presentación, folletos y otros.

Con el objetivo de crear canales de venta para la cooperativa se trabajó en capacitar a los socios por parte del equipo técnico en la comercialización y publicación de sus productos, utilizando redes sociales; como Facebook, WhatsApp y emisoras radiales de la comuna.

Para buscar canales de comercialización y oportunidades concretas, se trabajó por medio de la plataforma de mercado público en la postulación de contratos de ventas, para que los socios pudieran vender mayor cantidad de papas en conjunto.. Con el fin de atraer compradores y oportunidades de negocios para nuestros socios Se participó en la primera versión de la Feria de la Papa Cañetina difundiendo la cooperativa como productora de papas y otros productos.

En lo que corresponde a la segunda parte del proyecto, la propuesta se centra en la necesidad de mejorar la gestión interna y de negociación, de la cooperativa, para lo cual se pretende desarrollar una serie de acciones tendientes a diseñar un proceso de fortalecimiento interno, que permita a los asociados la incorporación de innovación en la gestión empresarial, productiva y social a través del diseño, elaboración y puesta en marcha de un plan de fortalecimiento de los procesos de gestión organizacional, vinculación entre los asociados, generación de unidades de negocios y un apoyo que apunte a la mejora continua de los procesos productivos y a las exigencias que demanda una organización sustentable.

Al no tener la cooperativa hoy herramientas que permitan mejorar el conocimiento de la situación actual de su organización, se hace complejo el poder generar nuevos

servicios que permitan un mejor funcionamiento, el acceso a fuentes de financiamiento y por cierto a nuevos mercados.

Para dar cuenta del cumplimiento de su rol de apoyo y de representación a sus asociados, es necesario desarrollar un plan estratégico de corto y mediano plazo; diseñado, discutido y validado desde los propios asociados.

Los objetivos del trabajo son fortalecer los roles de representación de los asociados, los niveles de asociatividad, de comunicación interna, de conocimiento y de retroalimentación entre los socios, agentes externos y otras organizaciones.

Como resultado se establecerán canales de comunicación validados, manejo de un sistema administrativo propio, un plan de gestión productiva, una estrategia productiva sustentable (Itinerario productivo) y comercial, identificación de brechas y factores que explican la existencia de dichas brechas en diversos ámbitos de la organización interna y su relación con el entorno, su gestión y capacidad de innovación.

3. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1	Una oficina operando con equipamiento básico implementado	Oficina VS actividades realizadas ella	Horas de uso diario de la oficina .-	Se cuenta con una oficina. -	Contar con instalaciones para mejorar la gestión administrativa y comercial de la cooperativa.-	01-12-2017	100%
<p>Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.</p> <p>Durante el mes de noviembre 2017 se realizó la búsqueda y cotización de un lugar apto para la implementación de una oficina y centro de reunión.- En el mes de diciembre se formalizó el arriendo de las instalaciones para proceder a adquirir la infraestructura necesaria, para comenzar a funcionar como tal.-</p> <p>Se realizaron las cotizaciones y la correspondiente adquisición de los insumos, tales como computador, data show, telón, impresora, escritorios, sillas para escritorio, sillas para recepción de público.-</p> <p>En el mes de enero se comenzó a trabajar en las nuevas instalaciones, cuya ubicación es central y de fácil acceso, con las condiciones sanitarias aptas para los profesionales y el público en general.-</p> <p>En el mes de abril se contrató internet y telefonía fija, para mejor funcionamiento y atención hacia nuestros socios.-</p>								
<p>Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)</p>								
<p>ANEXO N°1</p>								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2	Imagen corporativa desarrollada	Diseño de imagen y folletería	Desarrollo imagen corporativa.-	100 % Logotipo y folletería asociada	Logotipo y folletería asociada	31-03-2018	100 %
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Se contactó a una persona competente y capacitada para asesoramiento de imagen corporativa, que fue el encargado de realizar un análisis de las necesidades de la cooperativa, desarrollando la folletería basado principalmente en el diseño de la página web. Por lo que se realizaron viajes a terreno y levantamiento de información. En cuanto al diseño gráfico se obtuvieron: Conceptualización de logo, Diseño de logo, Diseño de avatar Facebook, Diseño de baner Facebook, Diseño de baner página web, Diseño de sellos de agua imagen, Diseño de pendón corporativo. Para el diseño del logo se evaluaron, varias opciones enfocándose principalmente en la zona a la que pertenecen los socios de la Cooperativa, utilizando colores e imágenes, lo más representativas posible.-</p> <p>Luego de la evaluación del consejo directivo en conjunto con el equipo técnico del Proyecto, se optó por la mejor opción y se procedió a la impresión y confección del pendón y respectivo logo, para luego ser presentado en una reunión con el resto de los socios.-</p> <p>Además se diseñó vestuario corporativo, con el objetivo de promocionar la Cooperativa, todos los polar llevan el logo, también se diseñaron etiquetas para las papas vendidas, se promocionó la cooperativa mediante el diseño de letrero para la Cooperativa.</p> <p>Se trabajó durante los meses de enero y febrero, para llegar al resultado finalmente en el mes de marzo del presente año.-</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
ANEXO N°2								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3	Diseño y Página web institucional operando en la red internet	Página web operativa en internet	Creación de página web.	100% página a web	1 página web	31-03-2018	100%
<p>Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.</p> <p>El profesional contratado para asesorar sobre la imagen corporativa, se encargó también gestionar diseño de la página web de manera que fuera fácil de entender para todos los usuarios, capacitó al personal técnico para ser utilizada como principal ventana de exposición y promoción de los productos de nuestros asociados.-</p> <p>La Página web es informativa, tiene vinculación red social Facebook, creación red social Facebook.-</p> <p>Nos da a conocer como productores, nos permite mostrar los avances y proyectos en los que la cooperativa ha estado trabajando.-</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
ANEXO N°3								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4	Unidad técnica operando dentro de la Cooperativa bajo plan de acción	Cumplimiento de indicadores de plan de acción	Contratación Secretarí a.-	Cumplimiento de indicadores de plan de acción	100% de cumplimiento de indicadores de plan de acción	01-12-2017	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
En el mes de diciembre, se realizó la contratación de un profesional para realizar labores administrativas de gestión y organizacionales, y así hacer más eficientes y eficaz los procesos operacionales de la Cooperativa, facilitando el acceso a programas de fomento, entre otros.								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
ANEXO N°4								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	5	Nuevos canales de comercialización para el mercado de la papa y otros asociados a plan de acción	N° de canales de venta nuevos	Cantidad de ventas mensuales.-	Cumplimiento de nuevos canales indicados en plan de acción	100% de cumplimiento de nuevos canales indicados en plan de acción	03-2018	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.

Se ofertaron los productos de los socios, en la plataforma de mercado público, la cual se obtuvo una respuesta positiva, adjudicándose una licitación para entrega de papas, en la comuna de Lebu, para Gendarmería de Lebu, desde marzo a diciembre del presente año, favoreciendo a los socios con una entrega mensual por diez meses a un muy buen precio.-
 Generando nuevos canales comerciales en función del plan de acción, fomentando el marketing de corto plazo enfocado en la trasmisión o sesión de la propiedad del producto de manos del productor a manos del consumidor, cumpliendo con los requisitos de tiempo y lugar de entrega.-

Con el fin de atraer compradores y oportunidades de negocio para nuestros socios se participó en la 1° versión de la feria de la papa Cañetina, cuyo principal objetivo se centró en brindar a los socios oportunidades de comercialización de papa a nivel nacional.-

Ahora se está trabajando, en lograr cubrir otro mercado de la papa, como lo es la venta de esta frita, como producto final, esto consiste principalmente en la instalación de un local con buena plaza comercial, relación directa con la rentabilidad del negocio, por lo que se considera realizar un análisis técnico del proyecto.

Se realizó un Plan de comercialización, donde se logró obtener un producto, el cual fue vender a la empresa SOSER, con la cual se realizan entregas semanales de cantidades de papas, entregadas directamente en la ciudad de Concepción.-

Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)

ANEXO N°5
ANEXO N°11

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	6	Programa de capacitaciones y asesorías ejecutado	Numero de talleres proyectados v/ número de talleres realizados	Realización de 5 talleres .-	Se desarrollaron 5 talleres de capacitación	5 talleres de capacitación realizados	02-2019	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Durante el primer periodo, se realizaron dos capacitaciones, la primera cuyo tema fue "EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL", realizada en el salón de reuniones del SAG de Cañete.-</p> <p>Segunda capacitación denominada, "CANALES DE VENTA Y USO DE TELEFONÍA MOVIL", en sala de reuniones, ubicada en Saavedra N° 667, 2° piso Galería Carrillo, Cañete.-</p> <p>Capacitación software contable, realizada en salón de reuniones ubicado en Galería Carrillo 667 Cañete.-</p> <p>Capacitación y asesoría Contable, realizada en salón de reuniones, ubicado en Galería Carrillo 667, Cañete.-</p> <p>Capacitaciones agroecología, realizadas en parcela demostrativa ubicada, en Villa de Cayucupil, Cañete.-</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
ANEXO N° 6								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
5	7	Establecimiento de unidad demostrativa bajo estándares agroecológicos	Una unidad demostrativa al aire libre y una bajo invernadero de hortalizas agroecológicas	Etapas de la implementación.-	Parcela demostrativa, bajo invernadero y al aire libre construidas	Parcela demostrativa, bajo invernadero y al aire libre construidas	11-2018	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Se construyeron las parcelas demostrativas, al aire libre y bajo invernadero, en la Villa de Cayucupil, comuna de Cañete, siendo arrendado una parte de terreno de una de las socias de la cooperativa, la cual se hace cargo de la mantención y organización de la producción de ambas parcelas.-</p> <p>Se realizaron a la vez los talleres de fertilizantes orgánicos y biopreparados, entregando así los conocimientos necesarios a los agricultores para que puedan replicar, estas mismas técnicas en su producción y así alcanzar un mayor mercado.-</p>								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
ANEXO N° 8								

4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL PROYECTO

N°	METODOLOGÍA	METODOLOGÍA UTILIZADA
1	Una oficina operando con equipamiento básico implementado	Se implementó una oficina, en el centro de la comuna, provista de telefonía fija e internet, con la finalidad de ayudar y orientar a cada uno de los agricultores, logrando una mayor comunicación y comercialización de su producción, a nivel comunal y regional.-
2	Imagen corporativa desarrollada	Se contrató a personal especializado, el cual se encargó de evaluar las necesidades de la cooperativa y así diseñar la folletería adecuada, pendon, un logo representativo para la cooperativa, además de crear correos institucionales para los dirigentes de esta.-
3	Diseño y Página web institucional operando en la red internet	El personal encargado de la folletería, diseñó y confeccionó, una página de Facebook y página web, Polar y etiquetas para productos de venta, las cuales son utilizadas para promover la cooperativa como empresa comunal emergente, a nivel regional y nacional, además de promocionar la producción de cada uno de los asociados.-

4	Unidad técnica operando dentro de la Cooperativa bajo plan de acción	Se contrató un gestor técnico, el cual es el encargado de asesorar a todos los agricultores, postular a proyectos, asesorar la comercialización y la valoración de sus productos, y cumplir con cada una de las actividades detalladas en el plan de acción del proyecto ejecutado.-
5	Nuevos canales de comercialización para el mercado de la papa y otros asociados a plan de acción	Se ofertaron los productos de los socios, en la plataforma de mercado público, la cual se obtuvo una respuesta positiva, adjudicándose una licitación para entrega de papas, en la comuna de Lebu, para Gendarmería, desde marzo a diciembre del presente año 2018. Con el fin de atraer compradores y oportunidades de negocio para nuestros socios se participó en la 1° versión de la feria de la papa Cañetina. Se realizó un contacto con la empresa SOSER, con la cual se realizan entregas semanales de cantidades de papas, entregadas directamente en la ciudad de Concepción.-
6	Programa de capacitaciones y asesorías ejecutado	Actualmente nos preparamos para participar en la 2° versión de la feria cañetina de la papa.- El programa de capacitaciones, consistió principalmente en inyectar conocimientos a los socios en: -Buenas Prácticas Agrícolas

		<p>-Aspectos Contables y de Gestión</p> <p>-Agroecología</p>
7	<p>Establecimiento de unidad demostrativa bajo estándares agroecológicos</p>	<p>Se estableció una unidad demostrativa, que consistió en dos unidades demostrativas, la primera al aire libre y la segunda bajo invernadero, con profesionales encargados de asesorar a los agricultores en técnicas de producción orgánica y biopreparados.</p>

5. PLAN DE ACCIÓN

Buscando el cumplimiento del proyecto para la Cooperativa y de representación de nuestros asociados, se adecuo un plan estratégico de corto y mediano plazo; diseñado, discutido y validado desde las bases.

Para el cumplimiento de estos, se traduce en un Plan de acción que contempla, al menos las siguientes actividades:

Nº	Objetivos Específicos
1	Establecer un centro de operaciones para la Cooperativa a través de la implementación de una oficina y su equipamiento básico.
2	Construir la identidad de la Cooperativa a través del diseño y confección de la imagen corporativa y una página web.
3	Desarrollar la unidad técnica de la Cooperativa a través del establecimiento de un equipo de profesionales que gestione las acciones para la materialización de nuevas alternativas de comercialización, nuevos rubros, transporte, etc.
4	Incorporar los conocimientos básicos a los agricultores de la Cooperativa a través de la ejecución de un programa de capacitaciones y asesorías en los ámbitos de agroecología y Buenas Prácticas Agrícolas.
5	Lograr la incorporación de una línea de innovación productiva a través del establecimiento de una unidad demostrativa de producción de hortalizas agroecológicas al aire libre y bajo invernadero.
6	Realizar Programa de capacitaciones, el programa de capacitaciones, consistirá en enfocarse principalmente en inyectar conocimientos a los socios en: -Buenas Prácticas Agrícolas -Aspectos Contables y de Gestión -Agroecología
7	Programa de Incorporación de Jóvenes a la Cooperativa, la edad de los socios es elevada, por lo que se hace necesario buscar estrategias, para así invitar a jóvenes a participar en actividades de la cooperativa.-

La propuesta se centra en la necesidad de mejorar la gestión interna y de negociación, de la cooperativa, para lo cual se pretende desarrollar una serie de acciones tendientes a diseñar un proceso de fortalecimiento interno, que permita a los asociados la incorporación de innovación en la gestión empresarial, productiva y social a través del diseño, elaboración y puesta en marcha de un plan de fortalecimiento de los procesos de gestión organizacional, vinculación entre los asociados, generación de unidades de negocios y un apoyo que apunte a la mejora continua de los procesos productivos y a las exigencias que demanda una organización sustentable.

Una vez terminado el primer año de ejecución y realizado el proceso de formalización para el segundo año, se gestionará la búsqueda, selección y arrendamiento desde el mes 1 de una oficina comercial, implementada con inmuebles y equipamiento básico para su funcionamiento, debe estar ubicada en el centro de la ciudad de Cañete, que cumpla con al menos las condiciones mínimas definidas para las operaciones de la Cooperativa.

Se buscará además transferir conocimientos y habilidades aplicadas y probadas directamente por los empresarios, asesorados por un profesional de alta experiencia y conocimiento. Se plantea el aprender haciendo, por lo cual la programación de actividades se realizará de acuerdo a las principales necesidades de los agricultores.-

La imagen corporativa de una empresa, es la percepción que tienen los clientes de ella y a la que asocian determinados valores: identidad, confianza, credibilidad, responsabilidad social y medioambiental, seriedad etc., por lo que se desarrollará para que la cooperativa adquiera la identidad de la organización en base a las características sociales, culturales y del entorno del grupo de agricultores.-

Se contará con una unidad técnica de profesionales que estén desarrollando acciones para la gestión de la comercialización, ya que se requiere fortalecer el área administrativa.

Se ejecutará un programa de capacitaciones y asesorías en los ámbitos de contabilidad, cooperativismo, acceso al mercado digital, producción orgánica (agroecología) y Buenas Prácticas Agrícolas, actividades tendientes a buscar el fomentar la asociatividad, la vinculación y el acceso a redes de apoyo por parte de los socios.

Se diseñará e implementará una unidad productiva demostrativa de hortalizas al aire libre y bajo invernadero bajo un formato agroecológico, que deberán cumplir con un itinerario técnico que contemple el uso de diversos bioinsumos que sean

preparados en forma artesanal y que puedan ser replicados por cualquier agricultor (compost, lombricompost, bocashi, bioles, harinas de rocas, etc.

Por si sola la Cooperativa aun no es autosustentable, por lo que se buscará financiamiento a través de proyectos para desarrollar infraestructura para facilitar la comercialización de los productos y así, construir un capital de trabajo para los asociados.-

Por último se buscará una estrategia para atraer a jóvenes, para que formen parte de la Cooperativa y así crear un interés en la agricultura de la zona y no se vaya extinguiendo por la migración de los jóvenes.-

6. Descripción de las actividades PROGRAMADAS y tareas EJECUTADAS para la consecución de los objetivos, comparación con las programadas, y razones que explican las discrepancias

N°	ACTIVIDADES	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	LUGAR	RESPONSABLE ACTIVIDAD
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	Establecer un centro de operaciones	x											Oficina	Jefe Técnico.-
2	Desarrollar imagen Corporativa		x	x									Sucursales	Jefe Técnico.-
3	Contar con equipo técnico	x											Cooperativa	Directiva-Fía.-
4	Realizar Programa de capacitaciones			x		x		x	x	x		x	Instalaciones	Jefe Técnico Coordinador.-
5	Establecer Unidad de innovación								x	x	x		Cayucupil	Coordinador.-
6	Financiamiento para la Cooperativa	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		Cooperativa	Coordinador Jefe Técnico.-
7	Programa de Incorporación de Jóvenes a la Cooperativa								x	x			Comuna Cañete	Jefe Técnico.-

7. ACTIVIDADES REALIZADAS

Lugar	Tipo de Actividad	Documentación Generada*	N° de Anexo
Cañete	Estudio de un profesional especializado en publicidad.-	Estudio del diseño acorde a las necesidades de la cooperativa.-	3
Cañete	Confección Folletería.-	Pendón, Tarjeta de Contacto, Folletos.-	2
Cañete	Diseño página web.-	Página web en internet.-	3
Cañete	Participación Feria de la Papa de Cañete	Impresión Folletería para promocionar la cooperativa.-	9
Lebu	Comercialización de papas por medio de licitación	Órdenes de compra, Facturas	5
Concepción	Comercialización de papas con entrega en Concepción, empresa Socer	Órdenes de compra, Facturas	5
Cayucupil	Construcción e implementación de parcelas demostrativas, bajo invernadero y al aire libre.-	Informe y registro fotográfico	8
Cayucupil	Capacitación producción orgánica	Lista de asistencia, registro fotográfico	6
Cañete	Capacitación contabilidad	Lista de asistencia, registro fotográfico	6
Cañete	Capacitación Software contable	Lista asistencia, registro fotográfico	6
Cayucupil	Capacitación bio preparados y fertilización orgánica	Lista de asistencia, registro fotográfico	6
Cayucupil	Construcción e implementación bodega de almacenamiento, con apoyo de indap	Registro fotográfico	7
Cañete	Ceremonia de cierre de proyecto	Registro fotográfico	10

8. RESULTADOS OBTENIDOS ACTIVIDADES REALIZADAS

- Se implementó una oficina, en el centro de la comuna, provista de telefonía fija e internet, con la finalidad de ayudar y orientar a cada uno de los agricultores, logrando una mayor comunicación y comercialización de su producción, a nivel comunal y regional.-
- Se contrató a personal especializado, el cual se encargó de evaluar las necesidades de la cooperativa y así diseñar la folletería adecuada, pendon, un logo representativo para la cooperativa, además de crear correos institucionales para los dirigentes de esta.-
- El personal encargado de la folletería, diseñó y confeccionó, una página de Facebook y página web, las cuales son utilizadas para promover la cooperativa como empresa comunal emergente, a nivel regional y nacional, además de promocionar la producción de cada uno de los asociados.-
- Se contrató un gestor técnico, el cual es el encargado de asesorar a todos los agricultores, postular a proyectos, asesorar la comercialización y la valoración de sus productos, y cumplir con cada una de las actividades detalladas en el plan de acción del proyecto ejecutado.-
- Se ofertaron los productos de los socios, en la plataforma de mercado público, la cual se obtuvo una respuesta positiva, adjudicándose una licitación para entrega de papas, en la comuna de Lebu, para Gendarmería, desde marzo a diciembre del presente año 2018, con el fin de atraer compradores y oportunidades de negocio para nuestros socios se participó en la 1° versión de la feria de la papa Cañetina.
Se realizó un contacto con la empresa SOSER, con la cual se realizan entregas semanales de cantidades de papas, entregadas directamente en la ciudad de Concepción.-
Actualmente nos preparamos para participar en la 2° versión de la feria cañetina de la papa.
- El programa de capacitaciones, consistió principalmente en inyectar conocimientos a los socios en:
 - Buenas Prácticas Agrícolas
 - Aspectos Contables y de Gestión
 - Agroecología
- Se estableció una unidad demostrativa, que consistió en dos unidades demostrativas, la primera al aire libre y la segunda bajo invernadero, con profesionales encargados de asesorar a los agricultores en técnicas de producción orgánica y biopreparados.

- Se adjudicaron dos proyectos con aportes de Indap, uno de construcción y el otro de implementación de bodega, ubicada en la villa de Cayucupil, en la comuna de Cañete.-
- Adjudicación de proyecto PAE 2018-2019.-
- Reunión con entes de la comuna, como INIA, SAG, INDAP.-
- Organización ceremonia de cierre de proyecto FIA, entrega de certificación a los agricultores, en el salón de eventos Manquehue, de la comuna de Cañete.-

9. LOGRO DE HITOS

Hitos críticos	Fecha programada de cumplimiento	Cumplimiento (SI / NO)	Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Establecer un centro de operaciones	DICIEMBRE 2017	SI	1
Desarrollar imagen Corporativa	ENERO 2018	SI	2
Contar con equipo técnico	DICIEMBRE 2017	SI	4
Realizar Programa de capacitaciones	ENERO A NOVIEMBRE 2018	SI	6
Establecer Unidad de innovación	ENERO A MARZO 2018	SI	8
Financiamiento para la Cooperativa	ENERO A NOVIEMBRE 2018	SI	5

10. ANALISIS DE IMPACTO

Se logró capacitar a los socios tanto en la parte de producción, organización y sistemas contables, por lo que les ha permitido a los socios tener un mayor poder de negociación y una producción orgánica, con la cual se abren a nuevos y mejores mercados, obteniendo así un valor mucho mejor por su producción.-

Además de poder comercializar de una manera más organizada en conjunto, realizando ventas en gran cantidad con empresas regionales y a través del sistema de compras públicas.-

Se han logrado dar a conocer como cooperativa agrícola, gracias a la participación en ferias comunales, obteniendo una mayor comercialización de su producción.-

11.RESULTADOS E IMPACTOS

- Los beneficios productivos están dados por un ordenamiento de las unidades productivas, la elección de los mercados y de los productos que se producirán desde ahora en adelante, que abastecerán a esos mercados, lo que permitirá focalizar los recursos de manera rentablemente proporcionada en cada uno de los centros de costos de los socios y por ende de la cooperativa
- El beneficio económico se ve reflejado en el alza de las ventas de los productos, impactando directamente en la economía de los socios y de la cooperativa.
- El beneficio Comercial está dado por comercialización de un mayor volumen y mejores precios de productos definidos comercialmente por los socios y la cooperativa.
- El beneficio Medioambiental se ve reflejado en el aprovechamiento de los recursos que la tierra entrega y en el uso de elementos de fertilizantes totalmente orgánicos, los que son de gran beneficio para la mantención de las tierras fértiles y sanas que van en favor del crecimiento de los asociados para con sus unidades productivas y de la armonía con el medio donde se desarrollan.
- Los beneficios sociales se ven reflejados en una participación activa de los socios en las decisiones de la cooperativa, en el ordenamiento administrativo de esta y en la potenciación a la hora de buscar nuevos mercados.

12. Problemas enfrentados durante la ejecución del proyecto

(legal, técnico, administrativo, de gestión) y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos

- Falta de compromiso de los socios inscritos en primera instancia en la cooperativa, por lo que se llamó a una asamblea, para así continuar solo los realmente interesados y los que no firmasen su carta de renuncia, y a la vez firmar su carta de ingreso socios que realmente querían ser parte de la cooperativa.-
- Se encontró también con el vencimiento de la directiva de la cooperativa, por lo que se contactó con personas capacitadas, para el asesoramiento de los trámites pertinentes, que debían realizar los socios y así regularizar su situación.-
- Desunión entre los socios, falta de confianza con sus dirigentes y poco compromiso con la cooperativa, se realizó una asamblea en la que se expusieron los puntos y dudas de los asociados, y se les hizo ver que para obtener logros debían trabajar unidos, apoyando las decisiones de la asamblea en cada una de las situaciones.-

13.PRODUCTORES PRINCIPALES

N°	NOBRE AGRICULTOR	RUT	LOCALIDAD
1	SIGISFREDO ORLANDO BARRIENTOS BUSTOS		TRANAQUEPE
2	MANUEL ANTONIO CABRERA CABRERA		TRANAQUEPE
3	SATURNINO AURELIO YEVILAO CARIALO		HUENTELOLEN
4	JULIO ARMANDO MORA PALACIOS		CAÑETE
5	FRANCISCO JAVIER ULLOA FERNANDEZ		CAÑETE
6	LORENZO GUIRIMAN CATRILELBUN		CAÑETE
7	GLADYS ESTER VALENCIA MATAMALA		PONOTRO
8	EXEQUIEL ANSELMO FIERRO FIERRO		PONOTRO
9	ELIANA ELCIRA MALIQUEO NECULPI		CAYUCUPIL
10	SANTO CIRILO NECULPI PIGAÑIR		CAYUCUPIL
11	JORGE IVAN PACHECO SAAVEDRA		PONOTRO
12	ARNOLDO ENRIQUE VALENZUELA ALBORNOZ		CAYUCUPIL
13	MARTA ELENA LEPILLAN MALIQUEO		CAYUCUPIL
14	HERNAN RODRIGO VILLAR NORAMBUENA		CAYUCUPIL
15	ARNOLDO PATRICIO GONZALEZ GALLARDO		CAYUCUPIL
16	HORTENCIA LEONOR URRUTIA SALAZAR		CAYUCUPIL

14. CONCLUSIÓN

“Cooperativa campesina mapuche Nahuelbuta, se constituyó el 29 de noviembre del año 2016, han trascurrido aproximadamente tres años, y claramente podemos constatar el valioso crecimiento que hemos logrado, tanto como empresa y como personas individuales”. Afirmo Don Javier Ulloa. –

Gracias al apoyo de la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), se ha logrado tener avances en la Cooperativa y sus cooperados, por mencionar algunos:

Lograr vender los productos campesinos agrupados, logrando hacer un mayor volumen interesando en nuestros clientes y el hecho de vender formalmente con factura (SII), que para los campesinos es un gran paso, conocer el pago del IVA que es un logro, el cual permite la recuperación de impuestos, permitiendo bajar nuestros costos, sumado al hecho de lograr mejores precios, es un hito para la organización marcar valores de referencia para los demás productores, especialmente en el rubro de papas, en la provincia.

En cuanto a gestión, sin el proyecto hubiera sido imposible hacer los adelantos como lograr una oficina de la cooperativa que permitiera contar con: secretaria, administrador y todos los implementos necesarios para su correcto funcionamiento.

Por otra parte, conocer la ubicación geográfica de todos nuestros socios, lo que ellos hacen y como producen nos ha permitido conocernos para así mejorar sus producciones.

Obtener capacitaciones, para enfrentar la producción de hortalizas, fertilización orgánica y producir bajo invernadero ha sido un gran logro para nuestros asociados.

Poder capacitar al equipo técnico y la directiva de la cooperativa, ha sido un resultado positivo, que se ve reflejado en la forma de enfrentar las responsabilidades y situaciones que se presentan día a día.

Dentro de los logros más importantes obtenidos durante el proceso del proyecto, fue vender a concesionarias JUANEB, justo en el momento en donde las “papas” tenían el mejor valor del año 2018, generando un alto margen de utilidad para la cooperativa y sus cooperados.

También se logró adjudicar el programa PAE 2018-2019 financiado con el INDAP, para dar continuidad a la administración y desarrollo organizacional de la cooperativa.

Por otro lado, se logró obtener con el apoyo de INDAP, la construcción de una bodega, posterior a esta adjudicación y ventas realizadas a las concesionarias JUNAEB, se postuló a implementar la bodega, con objetivo de mejorar el proceso productivo de las mercaderías que tienen como destino las compras públicas, teniendo un resultado positivo, para dar un mayor valor agregado a la producción.

Paralelo a esto se postuló a un proyecto “Juntos”, financiado por SERCOTEC, el cual fue aprobado en su etapa inicial, la cual es la formulación de la demanda, con el enfoque de llegar a producir papas lavadas y envasadas, según los requerimientos de salud y normas sanitarias.

Actualmente Cooperativa Nahuelbuta, tiene un reconocimiento productivo y social ante sus; clientes, proveedores, cooperados y entes públicos relacionados, el cual ha logrado fomentar el interés por ser parte de la cooperativa en los demás agricultores que escuchan recomendaciones de la cooperativa.

En el corto plazo la cooperativa espera agregar valores a sus productos, de tal modo de competir con grandes marcas, sin dejar de ser un producto natural producido por pequeños agricultores. En cuanto a la administración, se espera seguir transmitiendo conocimientos a los cooperados, con el objetivo de mejorar su administración.

En cuanto al plan de mediano plazo, el objetivo principal es mantenerse con el paso de los años, para tener una cartera de clientes estable, que permita producir y comercializar con estabilidad económica constante. La cual se le trasmite a los cooperados.

15. RECOMENDACIONES

Sin duda, el apoyo recibido por estos proyectos de fortalecimiento, son un impulsor muy relevante para los pequeños agricultores, y sería de total ayuda el que siguieran avanzando y apoyándolos aún más, ya que muchas veces se ven disminuidos en la comercialización de sus productos al no poseer las competencias necesarias.-

El tener un apoyo les aumenta las posibilidades de salir adelante, obteniendo mayores ingresos para el sustento familiar, es por este motivo este motivo que sería recomendable, no quitarles el apoyo para que no sufran un retroceso tanto en el ámbito de comercialización como de producción.-

16. ANEXOS

REGISTRO FOTOGRÁFICO



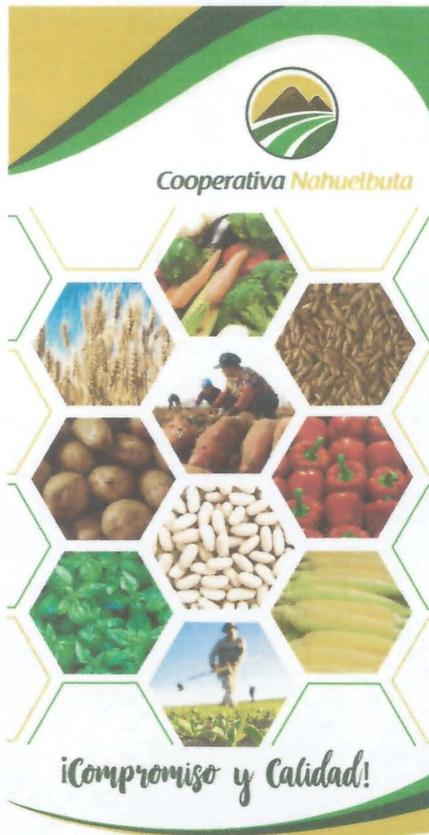
**ANEXO N° 2
RESPALDO IMAGEN CORPORATIVA**

LOGO



Cooperativa Nahuelbuta

PENDÓN



Patrocina:  **INDAP**

● Pasaje Laguna Llanconao 067,
Población Lonahue, Cofete.
● contacto@nahuelbuta.cl
● +569-88352860 - +569-92801222

● www.cooperativannahuelbuta.cl ● [cooperativannahuelbuta](https://www.facebook.com/cooperativannahuelbuta)

AFICHE



Cooperativa Nahuelbuta

Te invitamos a degustar los más variados productos que ofrece nuestra naturaleza, y que son llevados a su mesa, gracias al esfuerzo de cada uno de nuestros productores. Que día a día trabajan en conjunto y se esmeran para poder entregar productos frescos y de la mejor calidad a sus clientes. Comprometiéndose con cada uno de ellos. Así como también cuidando el medio ambiente en el desarrollo de sus cultivos.

¡Compromiso y Calidad!

PAPAS
TRIGO
AVENA
ARVEJAS
POROTOS
CILANTRO
MORRONES
ZANAHORIA

PATROCINA  

• Pasaje Laguna Llonconao 067, Población Lanalhue, Cañete. • +569-88352860
• www.cooperativannahuelbuta.cl • +569-92801222
• contactoannahuelbuta.cl

TARJETAS DE CONTACTO



Cooperativa Nahuelbuta

JULIO MORA PALACIOS.
PRESIDENTE

📍 Pasaje Laguna Llonconao n°067
Población Lanalhue, Cañete.

☎ 9 - 88352860 | 9 - 92801222

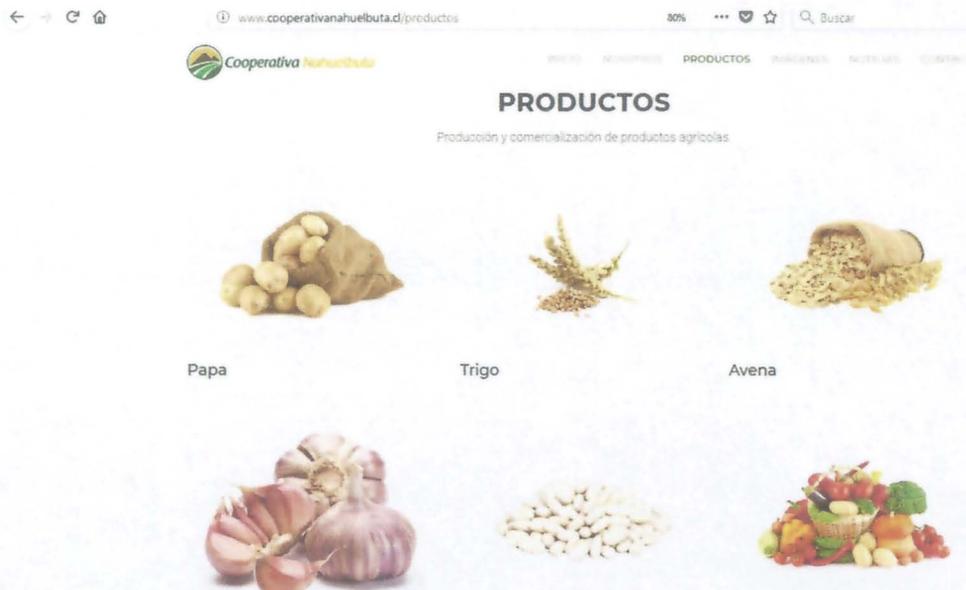
✉ contactoannahuelbuta.cl

🌐 www.cooperativannahuelbuta.cl

ANEXO N° 3

RESPALDO DISEÑO DE PAGINA WEB INSTITUCIONAL **PAGINA WEB**

www.cooperativanahuelbuta.cl



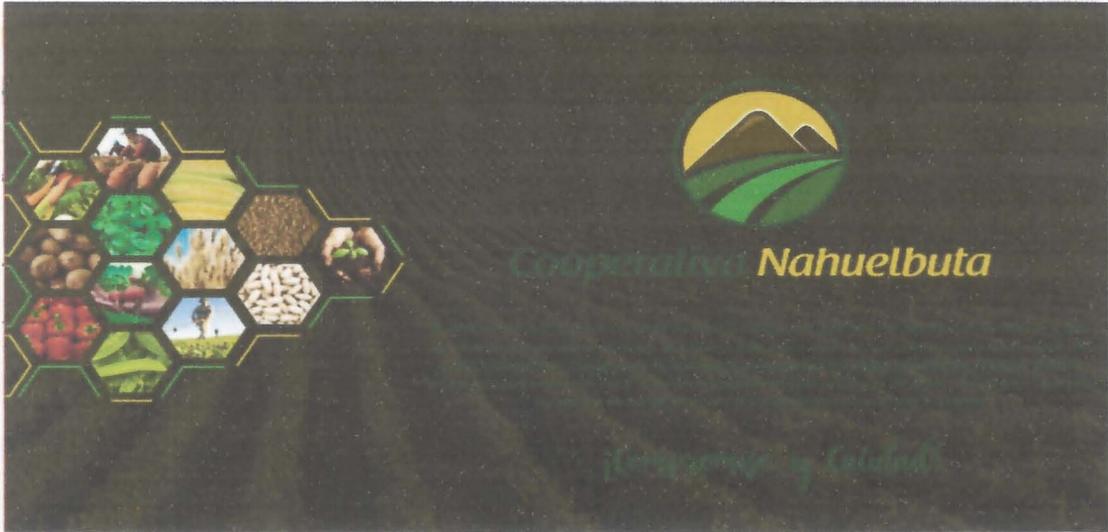
La página web se encuentra enlazada a la red social de Facebook

<https://www.facebook.com/cooperativanahuelbuta>



BANNER PARA PAGINA WEB Y FACEBOOK





ANEXO N°5
LICITACIÓN ENTREGA DE PAPAS EN GENDARMERÍA LEBU







CERTIFICADO DIGITAL Y SUS FUNCIONES

Contadora María E. Opazo O.

Taller 1

¿COMO SE OBTIENE UN CERTIFICADO DIGITAL?

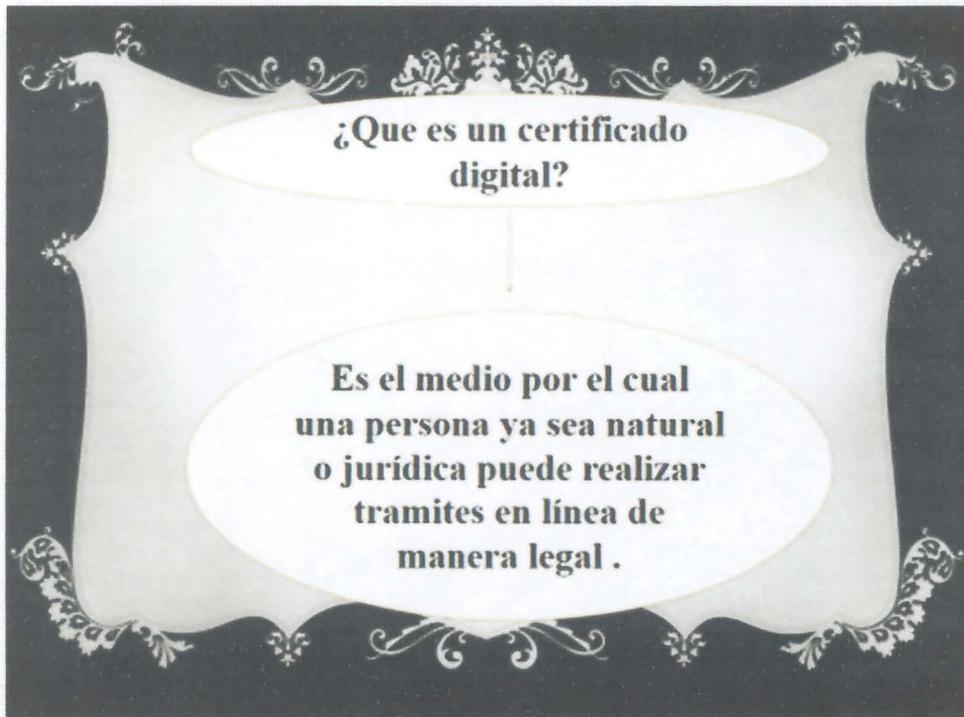
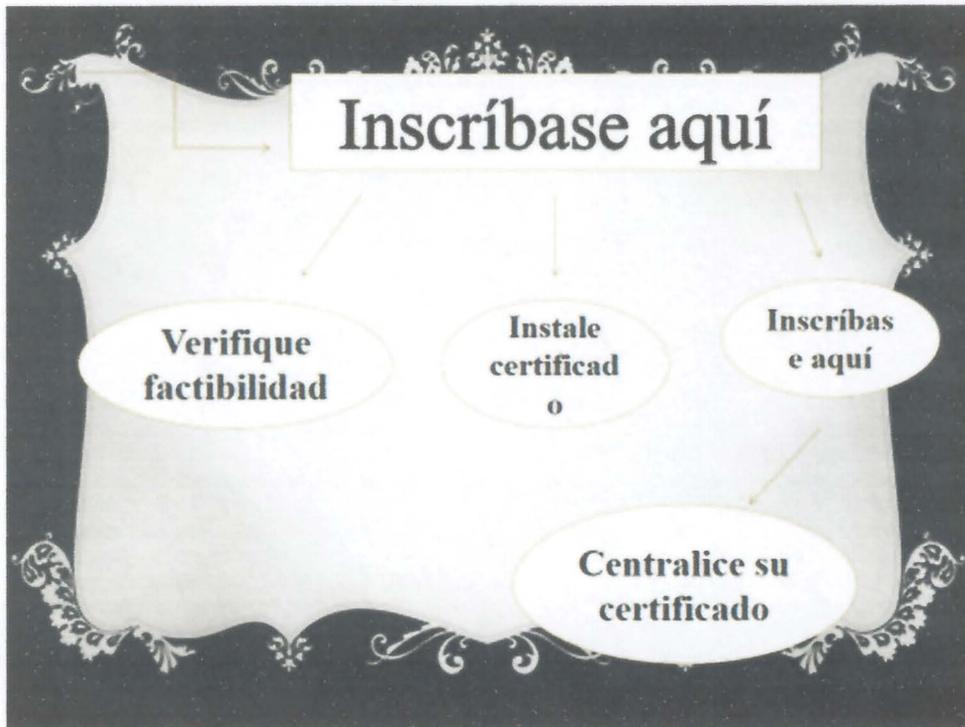
- 1. Se compra a través de una empresa certificada por el SII.**
- 2. De las cuales tenemos dos reconocidas por brindar seguridad y rapidez en la obtención del certificado digital, E- certchile y Acepta.com.**
- 3. Los requisitos tener inicio de actividad vigente cedula de identidad vigente .**

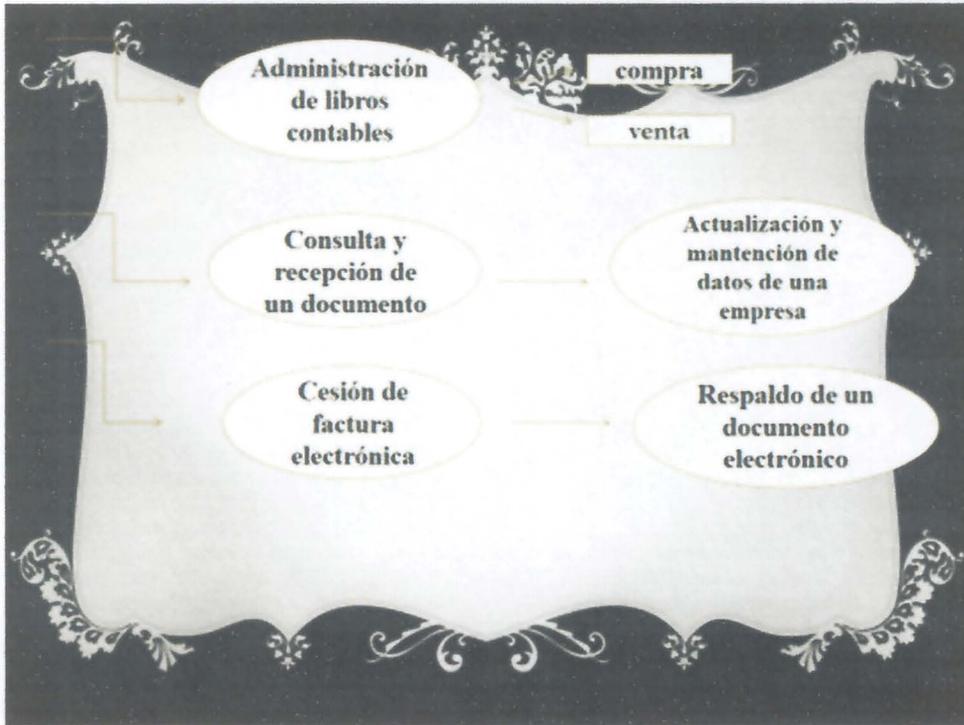
PASOS PARA COMPRAR UN CERTIFICADO DIGITAL

1. **Inscribirse en alguna de estas empresas ya mencionadas.**
2. **Seleccionar el certificado según la cantidad de años que le convenga.**
3. **Tener foto de carnet por ambos lados y llenar previamente los pasos indicados por la empresa en la cual esta comprando.**

INSTALACIÓN DE UN CERTIFICADO DIGITAL

- ❖ **Una vez recibido el certificado se instala en el PC el cual se destinara para trabajar con el, luego se ingresa el SII ingresando con Rut y clave obtenidas anteriormente.**
- ❖ **Luego pincha el link**
 1. **servicios online**
 2. **facturación electrónica**
 3. **sistema de facturación gratuito del SII**
 4. **inscribase aqui**





Ficha técnica de Capacitación	Empresa	código Proyecto	Fecha
Crédito fiscal, cambio de sujeto y anticipo de iva.	COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA	FIAT 2018-2019	06-09-2018

1. CONCEPTUALIZACIÓN

1.1 NOMBRE (Especificando tipo de capacitación. Curso, diplomado, etc.)

"crédito fiscal, cambio de sujeto y anticipo de iva del SII"

1.2 Necesidad(es) a la(s) que responde

ayuda que cada socio pueda hacer sus propios ejercicios de crédito fiscal, saber cuándo quedan con crédito, cuando deben cancelar iva cómo funciona el cambio de sujeto y como recuperarlo

NIVEL DE IMPACTO	META
Aplicabilidad	Lograr que la directiva y el equipo técnico realicen el ejercicio de reajuste de crédito fiscal y recuperación de cambio de sujeto.
conocimiento	Esto les servirá en su empresa para saber cuándo quedan con crédito fiscal, como deben ajustarlo de forma manual .Y cómo hacer para recuperar el iva retenido en ferias de ganado.

2. ESTRUCTURACIÓN

2.1 ALCANCE: Identifique en comportamientos observables lo que los asistentes podrán hacer con el conocimiento recibido

Esto les será útil para no exceder compras en caso que ya estén con crédito fiscal y puedan vender de forma más exigida para salir de este. Como también les ayudara a los socios para saber cómo recuperar el iva retenido en ferias de ganado.

2.2 OBJETIVOS: Medibles y observables. Los conocimientos que se entregarán para cumplir con el alcance.

Cada socio debe hacer por lo menos un ejercicio de forma manual e independiente de arrastre de crédito fiscal. Y solicitud de cambio de sujeto.

2.3 CONTENIDOS Temas específicos para cada objetivo.

NOMBRE DEL MODULO	OBJETIVO ESPECIFICO Y CONTENIDOS	CONFERENCISTA	HORAS
1.- crédito fiscal	Objetivo: ejercicios con arrastre de crédito fiscal, cambio de sujeto, anticipo de IVA.	María E. Opazo Opazo	2,0Hrs

2.0 Modalidad

PRESENCIAL	x
VIRTUAL	
MIXTA	

2.5 DEFINICIÓN DE METODOLOGIA

SESIONES:	HORAS POR SESION:
1	2

2.6 DURACIÓN DESEADA (En horas)

Das horas.

2.7 INTENSIDAD DE LAS SESIONES

SESIONES	HORAS POR SESIONES
1	2

2.8 GRUPO OBJETIVO (Incluir áreas o dependencias a las que va dirigida la capacitación)

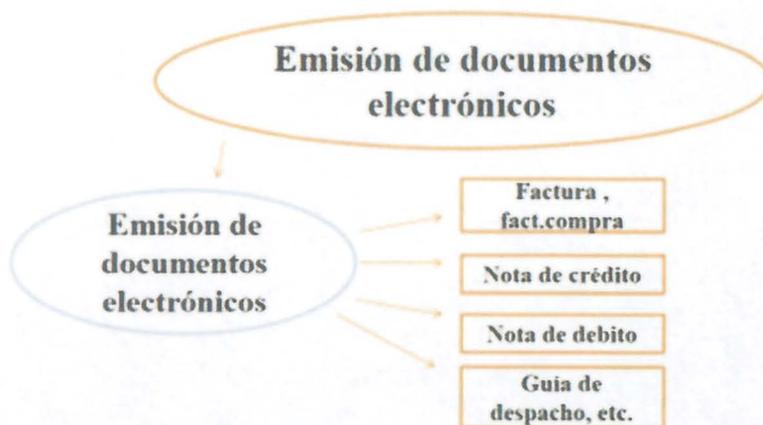
COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA

2.9 OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

FACTURA ELECTRÓNICA



Contadora Maria E. Opazo O.
Taller 2



FUNCIONES DE LOS FORMULARIOS DEL SII

Contadora María E. Opazo O.
Taller 5



Ficha técnica de capacitación	Empresa	código Proyecto	Fecha
funciones del formularios SII	COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA	FIAT2018-2019	29-10-2018

1. CONCEPTUALIZACIÓN

1.1 NOMBRE (Especificando tipo de capacitación. Curso, diplomado, etc.)

"funciones del formulario del servicio de impuestos internos"

1.2 Necesidad(es) a la(s) que responde

Le brinda a los socios saber identificar que líneas y códigos deben ocupar en su declaración mensual de impuestos en SII de forma digital.

1.3 Acuerdo de impacto (Siempre se entrega calidad)

NIVEL DE IMPACTO	META
Aplicabilidad	Lograr que la directiva y el equipo técnico sea capaz de llenar su formulario de forma digital.
conocimiento	Desarrollar cada formulario de forma digital en el SII le ayudara saber los montos de pago y formas de pago.

2. ESTRUCTURACIÓN

2.1 ALCANCE: Identifique en comportamientos observables lo que los asistentes podrán hacer con el conocimiento recibido

Trabajar de forma más independiente sin necesidad de costear todo los trabajos a un contador.

2.2 OBJETIVOS: Medibles y observables. Los conocimientos que se entregarán para cumplir con el alcance.

cada socio debe manejar de forma independiente su computador y funcionamiento del sii.-

2.3 CONTENIDOS Temas específicos para cada objetivo.

NOMBRE DEL MODULO	OBJETIVO ESPECIFICO Y CONTENIDOS	CONFERENCISTA	HORAS
1.- funciones de formularios	Objetivo: descripción de las funciones de los formularios tanto para empresas y naturales a través de la plataforma digital(del sii)	Maria E. Opazo Opazo	2,0Hrs

2.0 MODALIDAD

PRESENCIAL	x
VIRTUAL	

MIXTA

2.5 DEFINICIÓN DE METODOLOGIA

SESIONES:	HORAS POR SESION:
1	2

2.6 DURACIÓN DESEADA (En horas)

Dos horas.

2.7 INTENSIDAD DE LAS SESIONES

SESIONES	HORAS POR SESIONES
1	2

2.8 GRUPO OBJETIVO (Incluir áreas o dependencias a las que va dirigida la capacitación)

COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA

2.9 OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Ficha técnica de capacitación	Empresa	código Proyecto	Fecha
llenado de formularios, ejercicios relacionados a ellos	COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA	FIAT 2018-2019	08-11-2018

1. CONCEPTUALIZACIÓN

1.1 NOMBRE (Especificando tipo de capacitación. Curso, diplomado, etc.)

"llenado de formularios, ejercicios relacionados a ellos del servicio de impuestos internos"

1.2 Necesidad(es) a la(s) que responde

Le ayuda a los socios a realizar ejercicios para declarar sus propuestas de forma independiente, declaración mensual de impuestos en SII de forma digital.

1.3 Acuerdo de impacto (Siempre se entrega calidad)

NIVEL DE IMPACTO	META
Aplicabilidad	Lograr que la directiva y el equipo técnico sea capaz de realizar ejercicios básicos de cuadratura de impuestos.
conocimiento	Desarrollar cada formulario de forma digital en el SII le ayudara saber los montos de pago y formas de pago.

2. ESTRUCTURACIÓN

2.1 ALCANCE: Identifique en comportamientos observables lo que los asistentes podrán hacer con el conocimiento recibido

Trabajar de forma más independiente sin necesidad de costear todo los trabajos a un contador además de ser capaces de desarrollar sus cuadraturas de forma anticipada al pago de impuestos.

2.2 OBJETIVOS: Medibles y observables. Los conocimientos que se entregarán para cumplir con el alcance.

cada socio debe manejar de forma independiente su computador y funcionamiento del sii.-

2.3 CONTENIDOS Temas específicos para cada objetivo.

NOMBRE DEL MODULO	OBJETIVO ESPECIFICO Y CONTENIDOS	CONFERENCISTA	HORAS
1.-llenado de formularios, ejercicios relacionados a ellos	Objetivo: llenado de formulario ejercicios para cuadratura de impuestos tanto para naturales y jurídicos(SII)	Maria E. Opazo Opazo	2,0Hrs

2.0 MODALIDAD

PRESENCIAL	x
VIRTUAL	

MIXTA

2.5 DEFINICIÓN DE METODOLOGIA

SESIONES:	HORAS POR SESION:
1	2

2.6 DURACIÓN DESEADA (En horas)

Dos horas.

2.7 INTENSIDAD DE LAS SESIONES

SESIONES	HORAS POR SESIONES
1	2

2.8 GRUPO OBJETIVO (Incluir áreas o dependencias a las que va dirigida la capacitación)

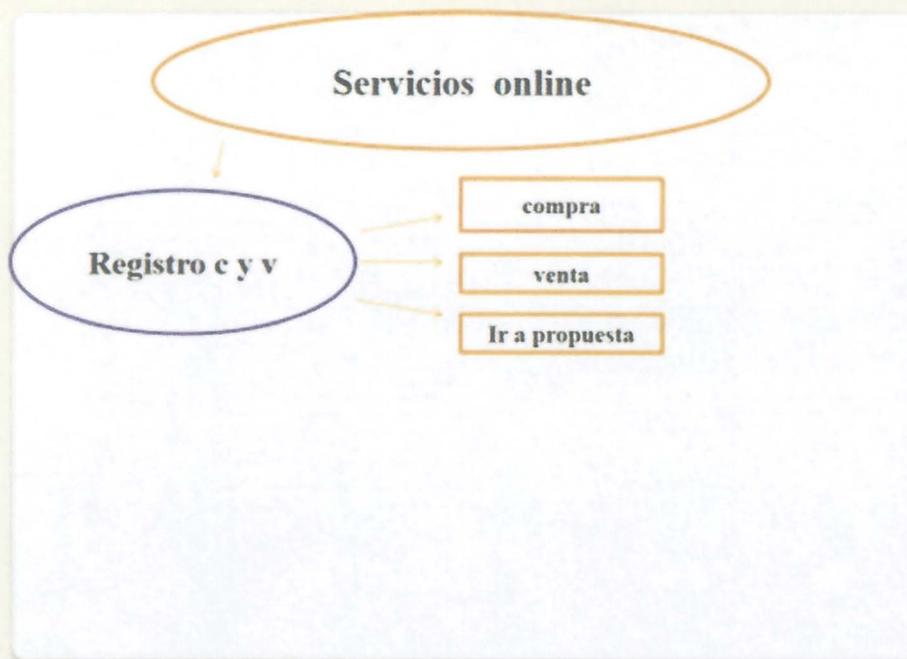
COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA

2.9 OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

RT

Registro compra y venta

Contadora María E. Opazo O.
Taller 3



Ficha técnica de capacitación	Empresa	código Proyecto	Fecha
registro de compras y ventas	COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA	FIAT 2018-2019	17-12-2018

1. CONCEPTUALIZACIÓN

1.1 NOMBRE (Especificando tipo de capacitación. Curso, diplomado, etc.)

"registro de compra y venta del SII"

1.2 Necesidad(es) a la(s) que responde

Ayuda a los socios a cuadrar sus libros contables teniendo el conocimiento tanto de lo que venden y compran como empresa.

NIVEL DE IMPACTO	META
Aplicabilidad	Lograr que la directiva y el equipo técnico hagan cuadratura de sus libros para tener claro el movimiento mensual que lleva su empresa.
conocimiento	esto les servirá en su empresa para saber los montos con los cuales trabajan de manera diaria y mensual

2. ESTRUCTURACIÓN

2.1 ALCANCE: Identifique en comportamientos observables lo que los asistentes podrán hacer con el conocimiento recibido

Esto les será útil para saber cuánto comprar y cuanto vender y como ordenar su empresa de forma electrónica.

2.2 OBJETIVOS: Medibles y observables. Los conocimientos que se entregarán para cumplir con el alcance.

cada socio debe cuadrar al menos un mes de su empresa de forma independiente

2.3 CONTENIDOS Temas específicos para cada objetivo.

NOMBRE DEL MODULO	OBJETIVO ESPECIFICO Y CONTENIDOS	CONFERENCISTA	HORAS
1.- registro de compra y venta	Objetivo: orientación sobre las compras que registra el SII y plazos de cierre – incorporación de ventas manuales al SII y detalle de las ventas con ingreso automático	Maria E. Opazo Opazo	2,0Hrs

2.0 MODALIDAD

PRESENCIAL	X
-------------------	----------

VIRTUAL		
MIXTA		

2.5 DEFINICIÓN DE METODOLOGIA

SESIONES:	HORAS POR SESION:
1	2

2.6 DURACIÓN DESEADA (En horas)

Dos horas.

2.7 INTENSIDAD DE LAS SESIONES

SESIONES	HORAS POR SESIONES
1	2

2.8 GRUPO OBJETIVO (Incluir áreas o dependencias a las que va dirigida la capacitación)

COOPERATIVA DE DESARROLLO CAMPESINO MAPUCHE NAHUELBUTA

2.9 OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

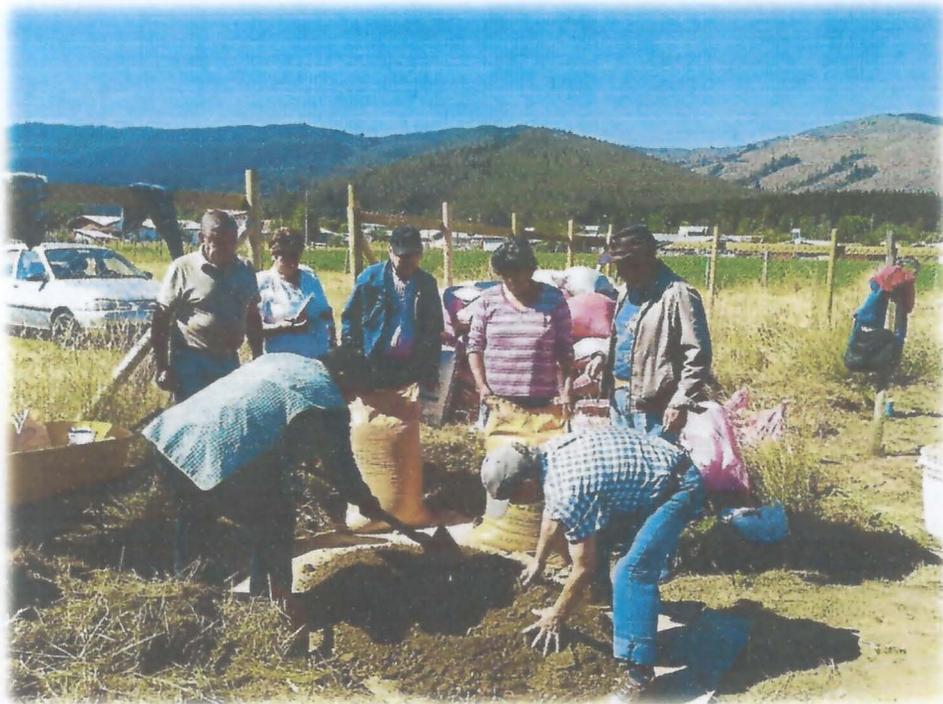
REGISTRO FOTOGRÁFICO CAPACITACIONES CONTABLES





REGISTRO FOTOGRÁFICO CAPACITACIONES AGRÓNOMO











ANEXO N° 7

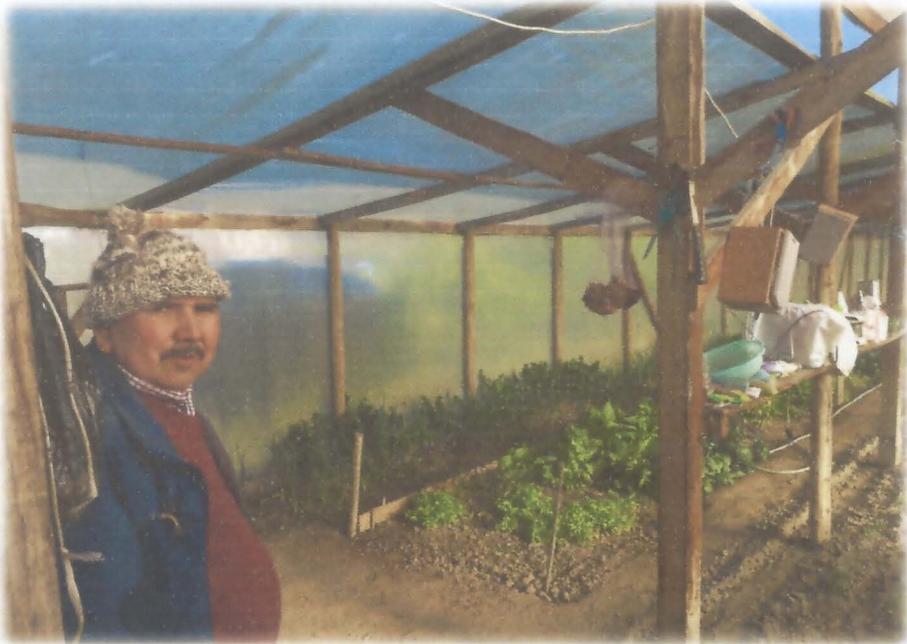
REGISTRO FOTOGRÁFICO ADJUDICACIÓN PROYECTO CONSTRUCCIÓN DE BODEGA CON APOYO DE INDAP





ANEXO N° 8

RESPALDO CONSTRUCCIÓN PARCELAS DEMOSTRATIVAS AL AIRE LIBRE Y BAJO INVERNADERO







**INFORME MODULO DE DESARROLLO Y TECNOLOGÍA,
PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS AGROECOLÓGICA.**

Profesional Responsable: Patricio Ramírez Palacios

Técnico: Arnoldo Valenzuela Albornoz

INFORME MODULO DE DESARROLLO Y TECNOLOGÍA, PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS AGROECOLÓGICA.

Profesional Responsable: Patricio Ramírez Palacios

Actividades realizadas.

Realización de día de campo con los socios a capacitar en el predio a intervenir, guiados por el técnico, explicando construcciones e instalaciones que se realizarán.

Mejoramiento de una Unidad Demostrativa base, a realizar en el sector de Cayucupil, En esta unidad se construirá un invernadero de 7 mt. x 20 mts para producción orgánica de cultivos hortícolas, además de establecer una superficie de 320 mts cuadrados, al aire libre con platabandas en producción Hortícola convencional como referente a la agricultura actual y una producción orgánica de las misma especies hortícolas, las que serán evaluadas en relación a rendimiento, calidad, adaptación de suelo, clima y fertilización, con respecto a la producción convencional. Para el control de plagas y enfermedades, se emplearan agroquímicos orgánicos, además se capacitará a los agricultores en la elaboración biopreparados y fertilizantes orgánicos para la prevención y control de enfermedades fungosas e insectos.

Especies y variedades a establecer en Unidad Demostrativa sector de Cayucupil.

Almácigos: Albahaca, Puerro, Lechuga, Apio, Cebolla

Siembras Directas: Acelga, Cilantro, Espinaca, Perejil.

Riego: Sistema de riego por goteo, que permitirá abastecer de suministro a toda la Unidad demostrativa, correspondiente a un Invernadero de 7 mts x 20 mts y cultivos hortícolas al aire libre de una superficie de 320 mts cuadrados.

PLAN DE ACTIVIDADES.

Se planifica realizar visitas técnicas en la Unidad demostrativa, ubicada en la localidad de Cayucupil, 1 vez a la semana, dichas visitas serán realizadas por el Técnico.

Se realizaran capacitaciones con una duración de 2 horas por actividad, al grupo de interés compuesto por 19 socios de la Cooperativa Nahuelbuta. Los temas de las capacitaciones son: Capacitación en Elaboración de Almácigos y siembras directas, Capacitación Unidad demostrativa y riego tecnificado, Capacitación en elaboración de biopreparados y fertilizantes orgánicos, El éxito de estas actividades consideradas dependerá, de la participación directa de los socios convencidos en el cambio de la alimentación saludable, versus economía convencional de la pequeña agricultura actual.

IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULO DE DESARROLLO Y TECNOLOGÍA, PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS AGROECOLÓGICA.

Construcción de Invernadero



Riego



ELABORACIÓN DE BIO PREPARADOS

¿Qué son los Biopreparados?

Son preparados sólidos o líquidos, obtenidos de la fermentación o descomposición biológica de materiales orgánicos. Son ricos en nutrientes, materia orgánica y poseen un efecto protector frente a enfermedades y plagas de los cultivos, ya que contienen microorganismos antagonistas, es decir, aquellos que inhiben a los que provocan los problemas sanitarios. Contienen además sustancias bioestimulantes para el desarrollo de las plantas, como fitohormonas y ácidos orgánicos.

BIOFERTILIZANTES LÍQUIDOS

Son compuestos bioactivos, producto final de la fermentación de compuestos orgánicos en agua, que contienen células vivas o estados latentes de microorganismos (bacterias, levaduras, algas y hongos filamentosos) y metabolitos fijados en quelatos órgano-minerales.

- Tienen alta actividad microbiana, capaz de producir mayor protección y resistencia de la planta contra ataques de agentes externos, con efectos fungistáticos, fungicidas bacteriostáticos, repelentes, insecticidas y acaricidas.
- Aportan nutrientes al cultivo.
- Tienen bajo costo y se elaboran en el predio
- Muchos son producidos en biodigestores, mediante fermentación anaeróbica y/o aeróbica de materia orgánica en agua.
- Estos compuestos son ricos en enzimas, antibióticos, vitaminas, fenoles, éteres, ácidos incluso de acción fitohormonal y toxinas (por lo que de ser mal manejados pueden causar fitotoxicidad).
- Se aplican de diversas formas, pulverizando el follaje o con el riego. Generalmente se hacen aplicaciones semanales o cada 10 días, a excepción de pre-cosecha, donde pueden contaminar alimentos, por lo cual no se deben aplicar sobre la fruta.
- En general los biofertilizantes líquidos deben ser aplicados después de su preparación para evitar la reducción de los efectos positivos.

Características de los ingredientes usados en la preparación

SUELO

Aporta microorganismos y nutrientes, por lo cual estimula la descomposición y permite que se eleve la temperatura. Es el inoculante de microorganismos natural para los preparados, además provee de homogeneidad al producto por el aporte de las partículas de arcilla, limo y arena. Funciona como una esponja, por lo tanto retiene, filtra y libera nutrientes.

Por el volumen utilizado, aumenta la cantidad final de abono. Es un buen sustrato, el medio propicio para el desarrollo de la actividad microbiológica que permite una buena fermentación. Siempre es ideal usar el mejor suelo posible, el cual se puede encontrar bajo árboles, en los cercos o cerca de los establos. Nunca se debe utilizar suelo intervenido con productos químicos ni de caminos.

AGUA

Tiene la propiedad de humedecer todos los ingredientes que componen el biopreparado, generándose una solución y propiciando las condiciones ideales para el buen desarrollo de la actividad y reproducción microbiológica, durante todo el proceso de la fermentación, cuando se están elaborando los abonos orgánicos. Es sumamente importante para la sobrevivencia de los microorganismos. Permite evitar que se endurezcan o rigidicen los abonos en su preparación. Es importante evitar el uso de agua clorada; si no es posible, dejarla en un envase abierto por toda una noche para que se evapore el cloro. Es recomendable almacenar y utilizar agua de lluvia.

GUANO O ESTIÉRCOL

Es fuente de nitrógeno, aporta además nutrientes como fósforo, calcio, magnesio, hierro, manganeso, zinc, cobre y boro. Dependiendo de su origen puede aportar otros materiales orgánicos que ayudan a mejorar las condiciones físicas del suelo. Además aporta una gran cantidad de microorganismos que ayudan al proceso de descomposición. Permite disminuir la acidez de la mezcla, elevando el pH. Aporta compuestos rápidamente degradados, por lo tanto ayuda a iniciar el proceso de descomposición, dejando disponibles los nutrientes.

No se deben utilizar guano de perro, gatos o humanos para evitar diseminación de parásitos o enfermedades contagiosas. Evitar el uso de guano de animales tratados recientemente con antibióticos pues estos inhiben el desarrollo de microorganismos en la etapa de descomposición o fermentación.

RESTOS VEGETALES

Las malezas, paja, hojas, restos de poda, etc. generalmente son abundantes en el predio y se pueden utilizar para la elaboración de abonos orgánicos. Los restos vegetales aportan gran variedad de nutrientes, que forman parte del tejido vegetal y cuando se trata de residuos verdes, son fácilmente degradables por lo que ayudan a iniciar el proceso de descomposición, al igual que los estiércoles animales. Los residuos vegetales secos, compuestos por material lignificado, poseen una mayor relación carbono nitrógeno, por lo que su descomposición es más lenta. En el caso de residuos de poda u otros de tamaño grande, es fundamental reducir el tamaño de partículas, mediante su trituración o chipeo, para lograr así una buena homogenización del biopreparado.

AFRECHILLO, AFRECHO, HARINILLA

Son materiales vegetales, que no constituyen residuos, pero que se pueden utilizar de igual forma con un costo no tan alto. Los carbohidratos de su estructura favorecen la fermentación del biopreparados, además de aportar de nitrógeno, fósforo, potasio, calcio y magnesio. Son fuentes de energía y concentrados proteicos.

MIEL, CHANCACA, MELAZA, MELAZÁN, AZÚCAR

Importante fuente energética para la fermentación de los abonos orgánicos, pues poseen azúcares de fácil descomposición, favoreciendo la actividad microbiológica. Rica en potasio, calcio, magnesio y boro.

AIRE

Contiene oxígeno, componente esencial para los microorganismos aeróbicos, es decir que viven y se reproducen en presencia de oxígeno. Para asegurar la integración del aire en los diferentes preparados aeróbicos, es esencial periódicamente mezclar los materiales o revolver los preparados líquidos.

LECHE, YOGURT, SUERO

Contienen bacterias que ayudan a la descomposición y caseína que es una proteína que enriquece el medio favoreciendo el desarrollo de los microorganismos y aportando un efecto supresor de algunos tipos de hongos y bacterias indeseados. El suero es una fuente de energía. No se debe usar leche larga vida ya que está esterilizada.

CAL AGRÍCOLA

Material compuesto por carbonato de calcio, obtenido después de pulverizar la piedra caliza de alta pureza. Se utiliza como una alternativa para la corrección de suelos ácidos. Además aporta calcio al suelo.

LEVADURAS

Son hongos microscópicos unicelulares que realizan descomposición mediante la fermentación de hidratos de carbono principalmente. Sobreviven con o sin aire pero su principal actividad la desarrollan sin-presencia de oxígeno.

ALGAS

Son organismos que se agregan a los biopreparados pues poseen elevados contenidos de fibra, macro y micronutrientes, aminoácidos, vitaminas y fitohormonas vegetales, actuando como acondicionador del suelo y contribuyendo a la retención de la humedad, por sus altas concentraciones de proteínas liberan lentamente el nitrógeno, mejorando el suelo y vigorizando las plantas, lo que incrementa los rendimientos y la calidad de la cosechas.

MINERALES

Son sustancias sólidas, naturales, de origen inorgánico, de composición química definida, muy importantes en la producción agrícola, por su efecto sobre la fertilidad del suelo, ya que a excepción del nitrógeno, prácticamente todos los nutrientes agrícolas derivan de recursos geológicos que pueden ser aplicados al suelo directamente o sin mayores modificaciones (además de la molienda del producto) antes de ser aplicados por ejemplo sulfato de cobre, sulfato de hierro, ácido bórico, sulfato de zinc, etc. Aportan los micronutrientes que la planta necesita. Se encuentran a la venta en tiendas especializadas como droguerías.

CAPACITACIONES GRUPALES

- Capacitación en elaboración de biopreparados.
- Capacitación en elaboración de fertilizantes orgánicos

Objetivo:

Capacitar Agricultores socios de COOPERATIVA NAHUEL BUTA, sobre diferentes alternativas de fertilizantes orgánicos y biopreparados en relación a productos químicos.

Usos de biopreparados y fertilizantes orgánicos.

Ventajas de usos de biopreparados y fertilizantes orgánicos.

Metología de trabajo:

Aprender haciendo "consiste en construir conocimiento haciendo cosas con otros, a partir de la experiencia y la exploración".

COMPOST • Abonera de Montón.



DESCRIPCIÓN BÁSICA

El compost, o abono orgánico compuesto, es el resultado de la descomposición aeróbica de la mezcla de residuos animales y/o vegetales. Este es un mejorador de suelo que aporta los nutrientes y otras sustancias necesarias para la producción agrícola, suprime enfermedades de las plantas y mantiene en buen estado el suelo. Su efecto es progresivo y acumulativo, es decir poco a poco va mejorando la fertilidad y la vida del suelo. Con ello, es posible conseguir mayor retención de humedad, facilitar el trabajo del suelo, plantas más sanas y mayor producción. La producción de compost se basa en la forma que la naturaleza transforma los residuos en un compuesto similar a la tierra de hoja.

VENTAJAS DE LA TECNOLOGÍA

- Mejora la fertilidad y estructura del suelo y no daña su equilibrio
- Aumenta la vida del suelo, ya que estimula la actividad biológica.
- Utiliza recursos naturales del lugar y desechos.
- Es una tecnología de bajo costo.
- No requiere de estructuras anexas si se realiza a pequeña escala.
- Es una técnica fácil de hacer.
- Se puede hacer de diferentes formas y con distintas cantidades de material.

CONSIDERACIONES

- Disponibilidad de un espacio para ubicarla, distante de la vivienda pero con disponibilidad de agua.
- Disponibilidad de material de desecho para reciclar en altos volúmenes

- Contar con mano de obra o maquinaria especial para el volteo de la abonera.
- Difícil de introducir en predios sin animales dado que existe cierta dependencia de disponibilidad de residuos
- animales.
- Para predios con animales requiere confinamiento e infraestructura.
- No se debe considerar como un fertilizante químico en su dosificación, pues requiere de altos volúmenes
- para suplir los requerimientos de nutrientes de las plantas.
- La elaboración y aplicación del compost requiere de mano de obra.
- Requiere de tiempo para su preparación, proceso y evidencia de los resultados en la aplicación.

SELECCIÓN DEL LUGAR

- Se debe ubicar en un sector que tenga sol y sombra, cerca de una fuente de agua y de preferencia en un sector que no interfiera con las labores agrícolas.
- Es deseable un suelo con buen drenaje o con leve pendiente, para que escurra el exceso de agua.

ELABORACIÓN

Se mide un sector de terreno de unos 2 m² y se pica con azadón. La pila puede tener máximo 2m de ancho y del largo que se quiera, dependiendo de la cantidad de material disponible. En una pila de 2x2 en el centro se coloca una estaca de unos 2 m de largo, si es más larga, se colocan cada 2 m. Se comienza la construcción de la pila alrededor del madero, colocando una capa de 30 cm del material vegetal disponible (rastrosos, hojas, malezas, restos de cocina, etc.) mezclando materiales secos con materiales verdes, y humedeciendo cada capa. Luego, se agrega una capa de 5 cm de guano (vacuno, aves, ovejas, caballos, etc.). Sobre estas dos capas, se coloca una capa muy delgada de tierra de buena calidad o compost ya terminado. Se repite la secuencia hasta lograr una altura de 1,5 m. Se debe terminar cubriendo la pila con una capa de paja o rastrojo. Se debe sacar el palo del centro para mejorar la ventilación.

MANEJO DURANTE EL PROCESO DE COMPOSTAJE

No se debe compactar la pila, para permitir que entre el aire y se produzca la descomposición aeróbica. Es clave mantener con humedad la abonera. Esta debe tener entre un 60 y 70 %, lo que se comprueba al apretar un puñado de mezcla y no debe estilar agua. La mezcla se irá calentando poco a poco, lo que indica que está funcionando bien. Se debe dar vuelta, cada vez que comience a enfriarse o cuando las temperaturas superen los 70°C.

En períodos de lluvias es importante cubrir la pila con sacos o plástico, para evitar el exceso de humedad y la lixiviación de los nutrientes y microorganismos. Después de unos meses (2 en verano o 4 en invierno) el compost estará listo y se puede usar. Una forma de saber si

está listo, es observando que no es posible distinguir los materiales que se usaron. Además, ya no toma temperatura y ha adquirido olor a tierra de hoja.

MATERIAS PRIMAS PARA SU ELABORACIÓN

Los materiales más comunes posibles de compostar son los rastrojos de cultivos, paja, el aserrín, restos de poda, sarmientos, hojas, y los de origen animal como el guano sarmientos, hojas, y los de origen animal como el guano y orina. Todos estos pueden ser transformados por los microorganismos y aportar con nutrientes y materia orgánica al suelo.

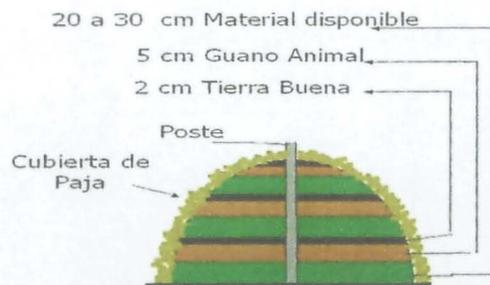
Insumos Básicos para una Abonera de Montón

- Guano de animal
- Tierra
- Pajas
- Hojas, rastrojos
- Basuras orgánicas de la cocina
- Viruta
- Cenizas
- Cañas
- Aserrín etc

IMPORTANTE

No usar zarzamora, y malezas como chéptica o maicillo, porque se multiplican fácilmente. Tampoco se debe usar en exceso ninguna materia prima, ya que la calidad final no será la óptima. No se debe usar materiales no degradables ni tóxicos, como tampoco guano de perro, gato o humano. Los materiales deber aplicarse en el orden indicado.

Material vegetal, guano, tierra. En producción comercial de compost, donde los volúmenes utilizados son muy grandes, se pueden hacer las pilas analizando las materias primas (C y N total) y planificando las proporciones de manera que la relación C:N esté entre 25:1 y 35:1.



MANEJO DEL PRODUCTO TERMINADO

Una abonera de 1,5m x 1,5m x 1,5m produce aproximadamente 1 m³ de compost y pesa cerca de 700 Kg.

ENVASADO Y ALMACENAJE.

El compost una vez que está terminado, es posible envasarlo en sacos, y almacenar en un lugar fresco y seco.

APLICACIÓN

El compost puede ser aplicado al voleo en cultivos extensivos (cereales y praderas) o directamente sobre praderas establecidas o al preparar el suelo para los cultivos o praderas. Su utilización en forma localizada, se realiza en chacras y hortalizas en la línea de plantación, o al preparar camas altas, camellones y almacigueras. También se aplica colocando una capa alrededor de cada planta o bien sobre el surco de riego antes de aporcar.

En árboles frutales se aplica en la fuente y bajo la gota en el riego por goteo. En lo posible no dejar el compost expuesto al sol para evitar la radiación ultra violeta que puede matar parte de los microorganismos.

DOSIS

Se recomienda aplicar entre 1 y 2 Kg por metro cuadrado al año. En suelos con niveles bajos de materia orgánica, mientras más se aplique, mejor. En cultivos de habas, arvejas, chícharos y garbanzos se requiere al menos 3 ton/ha de compost por ha. En zanahoria, cebolla, ajo, betarraga y en frutales es apropiada una dosis de 6 ton/ha. Para cultivos más exigentes, como maíz, trigo, y hortalizas como acelga repollos y zapallos la dosis debe ser de 9 ton/ha.

Para abonar bien los cultivos extensivos se requiere de 6 a 10 toneladas por hectárea al año y hasta 20 en suelos más pobres. Para suelo erosionado es recomendable concentrar las aplicaciones en áreas específicas como puede ser en camellones, surcos permanentes, tazas de los árboles etc. Los agricultores orgánicos deben considerar que no es permitido aplicar mas de 170 unidades de nitrógeno por ha al año, por lo cual hay que analizar el compost y calcular cuánto N se está aplicando, habitualmente los compost bien preparados contienen entre 0,5.

BOKASHI



DESCRIPCIÓN BÁSICA

El compost, o abono orgánico compuesto, es el resultado de la descomposición aeróbica de la mezcla de residuos animales y/o vegetales. Este es un mejorador de suelo que aporta los nutrientes y otras sustancias necesarias para la producción agrícola, suprime enfermedades de las plantas y mantiene en buen estado el suelo. Su efecto es progresivo y acumulativo, es decir poco a poco va mejorando la fertilidad y la vida del suelo. Con ello, es posible conseguir mayor retención de humedad, facilitar el trabajo del suelo, plantas más sanas y mayor producción. La producción de compost se basa en la forma que la naturaleza transforma los residuos en un compuesto similar a la tierra de hoja.

VENTAJAS DE LA TECNOLOGÍA

- Mejora la fertilidad y estructura del suelo y no daña su equilibrio
- Aumenta la vida del suelo, ya que estimula la actividad biológica
- Utiliza recursos naturales del lugar y desechos.
- Es una tecnología de bajo costo.
- No requiere de estructuras anexas si se realiza a pequeña escala.
- Es una técnica fácil de hacer.
- Se puede hacer de diferentes formas y con distintas cantidades de material.

CONSIDERACIONES

Se debe disponer de un espacio donde preparar el Bokashi, distanciada de la vivienda para evitar malos olores. Para su elaboración requiere comprar algunos insumos, con un costo aproximado de \$35/Kg. Para certificación orgánica en cultivos hortofrutícolas se debe aplicar 120 días antes de cosecha, debido a que no se composta. En total para elaborar y aplicar 120 Kg de bokashi se requiere una jornada hombre.

Se debe utilizar materiales no contaminados con productos tóxicos.

PREPARACIÓN

Ubicar un espacio de preferencia techado y con el piso impermeable.

DÍA 1: Mezclar bien la tierra, el guano y el afrecho. Diluir en 5 litros de agua miel, yogurt y levadura (previamente fermentada). Con este líquido, mojar la mezcla mientras se revuelve. Agregar un poco más de agua hasta lograr que al apretar una porción de la mezcla no goteé y mantenga la forma. Si la humedad no es suficiente, se debe seguir agregando agua como lluvia y revolver. Si por el contrario, la humedad es excesiva, se debe agregar más afrecho. Se debe dejar el montón como un volcán y tapar con sacos plásticos. Revolver 3 veces al día para oxigenar la mezcla y bajar la temperatura.

DÍA 2 Y 3: se debe revolver 3 veces al día, mantener una altura de 30 cm y tapar con plástico o sacos. Al segundo día el olor será similar a la levadura.

DÍA 4: se debe revolver 3 veces al día, disminuir la altura de la pila a 15 cm, y no es necesario cubrirla.

DÍA 5 Y 6: se debe revolver a lo menos 2 veces al día, mantener una altura de no más de 15 cm y dejar al aire libre.

DÍA 7: se debe extender el preparado, de manera que pierda algo de humedad, a unos 10 cm de altura. La temperatura debe ser baja y la mezcla ha tomado un color gris parejo.

CONSIDERACIONES EN SU ELABORACIÓN

En el proceso la temperatura debe estar siempre controlada. Debe revolverse 3 a 2 veces al día durante 7 días.

Se debe dejar bajo techo o cubierto con plástico.

MATERIAS PRIMAS PARA SU ELABORACIÓN.

El suelo o tierra constituye el cuerpo principal que aporta microorganismos por lo que debe ser de buena calidad.

Harinilla, afrecho, afrechillo o cascarilla de arroz es materia orgánica y cumple una función tampón (evítala acidez).

El estiércol es un sustrato con nutrientes disponibles rápidamente para los microorganismos, acelerando el proceso de fermentación. Mientras más fresco, es mejor.

La miel es portadora de energía y acelera el proceso de fermentación. Se puede reemplazar por melaza, chancaca o azúcar.

La levadura es el microorganismo que inicia la fermentación.

El yogurt contiene bacterias que aceleran el proceso, pueden usarse de igual forma si están vencidos.

Ingredientes básicos para preparar 100 kg de Bokashi.

- Guano maduro 40 kg
- Tierra Común 40 kg
- Afrechillo, afrecho, harinilla 20 kg
- cascarilla de arroz
- Yogurt 1 litro
- Levadura seca 20 gr
- Miel 20 gr

También puede agregarse en pequeñas cantidades cáscaras de huevo molidas, carbón molido y cenizas.

MANEJO

ENVASADO Y ALMACENAJE Cuando está terminado se recomienda: Almacenar en sacos, sin mucha humedad. Guardar bajo sombra, en un lugar seco y ventilado. Usar antes de 3 meses de finalizada su elaboración.

APLICACIÓN

Se recomienda aplicar 15 días antes de la siembra o trasplante. Puede formar parte del sustrato al hacer almácigos. Aplicar directamente encima de los camellones, cama alta, surcos de siembra, maceteros, fuente de árboles frutales ya establecidos. En plantación de frutales, aplicar 0,5 a 1 Kg por árbol, también es recomendable hacer hasta tres aplicaciones de 0,5 Kg al año por planta.

DOSIS

En suelos pobres, aplicar 1 a 2 Kg por m².

En suelo fértil aplicar 200 a 500 gr por m².

BIOFERTILIZANTE LÍQUIDO.



DESCRIPCIÓN BÁSICA

Este biofertilizante líquido se elabora mediante la fermentación anaeróbica (sin oxígeno) de estiércol fresco de corral y agua. Fue rescatado de una técnica asiática, basada en experiencias con biodigestores, permite obtener gas y abono orgánico.

VENTAJAS DE LA TECNOLOGÍA

Aporta nutrientes necesarios para el crecimiento de las plantas. Estimula el crecimiento radicular, la brotación y la cuaja de los frutos. Detiene el crecimiento de patógenos (hongos y bacterias). Actúa como repelente de insectos e insecticida. Incrementa la tolerancia y/o resistencia a los ataques de enfermedades y plagas. Aumenta la productividad. Es muy fácil de preparar y tiene bajo costo.

CONSIDERACIONES

Se debe disponer de guano, agua y de un recipiente de plástico que se pueda cerrar herméticamente. El guano puede ser de distintos animales como caballo, ave, oveja y conejo, pero de preferencia se recomienda guano fresco de vacuno. Es importante cuidar el sellado y salida de oxígeno, ya que es necesario mantener las condiciones anaeróbicas para la fermentación. La presencia de larvas de moscas sobrenadando, hongos, insectos vivos dentro del tanque o malos olores significa que el proceso no es correcto, debido a la entrada de aire en el digestor. Por eso se recomienda trabajar con tanques con tapa a rosca o cubiertos con un polietileno sano, sin pinchaduras, que se debe tensar en la parte superior, sosteniéndolo con una o dos vueltas de cintas de goma que se envuelven alrededor de la boca del tanque.

PREPARACIÓN

En el recipiente se mezcla estiércol de vacuno con agua, en partes iguales, dejando un espacio de 10 a 15 cm libre en su interior. En la tapa del recipiente se debe adaptar una manguera plástica de ½" que no filtre aire. En el otro extremo de la manguera colocar una botella con agua. La función de ésta es permitir la salida del gas metano, evitando que entre aire al tambor. Se debe dejar fermentar por 30 días en verano y 45 días en invierno, cuidando eliminar los gases en el proceso.

MATERIAS PRIMAS PARA SU ELABORACIÓN

INGREDIENTE	CANTIDAD
Guano fresco	40 Kg
Agua	40 L
Tambor plástico	120 L
Manguera	1 m
Botella plástica	1 a 2 L

MANEJO DEL PRODUCTO TERMINADO

Una vez preparado, el biofertilizante debe mantenerse a una temperatura de 10 a 35°C, lo cual favorece la vida de los microorganismos, esto es posible en un sector donde reciba radiación directa del sol en invierno y sombra en verano. Una vez terminado el proceso, el material debe ser filtrado con un paño o tela fina. Al final del proceso se debe obtener un pH entre 6,5 y 8.

ENVASADO Y ALMACENAJE

Lo ideal es usar este biofertilizante inmediatamente, o al menos, no usarlo más allá de 30 días, ya que el almacenaje baja su efectividad. Siempre hay que preocuparse de evacuar los gases a través de la manguera antes señalada.

APLICACIÓN

Se debe filtrar y diluir el preparado de acuerdo a la dosis recomendada. Se debe aplicar con una bomba, cubriendo completamente las hojas y ramas de la planta, llegando al escurrimiento. De preferencia, la aplicación debe hacerse durante la tarde.

DOSIS

Se recomienda diluir con agua, entre 10 a 30%. En frutales, puede ser utilizado mensualmente en períodos post-cosecha. En hortalizas, semanalmente, cuidando suspender las aplicaciones 30 días antes de la cosecha.

Se puede tratar semillas antes de sembrarlas, sumergiendo en biofertilizante al 100%, durante 10 minutos y secando la semilla a la sombra por dos horas. De la misma forma, se puede usar en bulbos, estacas, tubérculos, aumentando el enraizamiento.

BIOL



DESCRIPCIÓN BÁSICA

El Biol es un abono foliar orgánico, producto de la fermentación anaeróbica (sin oxígeno) de restos orgánicos de animales y vegetales (estiércol, residuos de cosecha). Se conoce también como biofertilizante líquido, se caracteriza por ser una fuente orgánica de fitoreguladores, los cuales, en pequeñas cantidades son capaces de promover actividades fisiológicas y estimular el desarrollo de las plantas. El biol puede ser utilizado en una gran variedad de cultivos, complementando la nutrición e incrementando la calidad de los cultivos. Aplicado a la semilla permite una germinación más rápida y buen desarrollo de las raíces, por su riqueza en compuestos orgánicos que estimulan el crecimiento. Revitaliza las plantas que sufren estrés, ya sea por plagas, enfermedades o interrupción de sus procesos normales de desarrollo. Aplicado al suelo mejora la actividad microbiana y estructura, incrementando el desarrollo radicular de las plantas gracias a las hormonas y precursores hormonales que contiene. Es de rápida absorción para las plantas. Permite obtener alimentos libres de residuos químicos.

CONSIDERACIONES

Se debe disponer de un espacio para ubicar el tambor con biol, no muy cercano a la vivienda. Se debe disponer de materias primas como guano y desechos de leguminosas. Se requiere un envase hermético, con una manguera que se sumerja en una botella con agua, para permitir la salida de gas pero no la entrada de aire. Es necesario planificar su producción en forma anticipada ya que se requieren dos o tres meses en otoño-invierno y poco más de un mes en primavera-verano, para su preparación.

PREPARACIÓN

Se debe ubicar en un sector lejano de la vivienda, que no reciba directamente el sol, pero tampoco muy sombreado.

Se vierte en el tambor el guano fresco, enseguida se agrega la leguminosa bien picada, puede ser vicia, lupino, trébol, alfalfa, u otra leguminosa forrajera. Se debe considerar un 95% de guano y un 5% de forrajera (en peso).

Luego se agrega el agua, dejando un espacio de 20 cm entre el agua y el borde del tambor. Se debe cuidar que la preparación esté siempre sin entrada de oxígeno, para lo cual se debe mantener la tapa bien sellada y poner una manguera en la tapa, para la evacuación de gases, pero para evitar la entrada de aire, el extremo de la manguera que queda fuera del tambor debe sumergirse en agua. El preparado está listo para ser utilizado después de 38 días en primavera o verano y 60 a 90 días en tiempo de frío otoño- invierno. Una vez terminado el proceso, el biol debe ser filtrado en un harnero fino.

MATERIAS PRIMAS PARA SU ELABORACIÓN

Los materiales que se requieren para la elaboración del Biol son:

MATERIALES	CANTIDAD Y CARACTERÍSTICAS
Guano fresco	95 Kg de guano de vacuno
Leguminosas	5 kg de leguminosas forrajeras picadas (vicia, lupino, trébol, alfalfa, otras.)
Agua	De preferencia agua sin cloro
Tambor	De 200 L, plástico o metálico
Tapa	Tapa hermética del tambor
Malla	Para tamizar o filtrar
Botellas	Desechables para envasar el biol

MANEJO

El biol está terminado cuando el color del agua de la botella descartable donde está colocada la manguera es verdusco. Esta coloración se debe a que el líquido del biodigestor ya terminó de emitir los gases resultantes de la degradación del biol.

ENVASADO Y ALMACENAJE

Lo ideal es utilizar el biol una vez terminada su elaboración. Si se desea almacenar, se debe utilizar envases o contenedores oscuros, o dejarlo en la oscuridad y bien sellado. Mientras más tiempo pasa, el efecto irá siendo menor, debido a que la cantidad de microorganismos va disminuyendo.

El envase se debe etiquetar especificando el nombre del producto y fecha de elaboración. Antes de usarlo hay que agitarlo energéticamente y luego diluirlo de acuerdo al tipo de uso que se le dará.

APLICACIÓN

El biol se puede aplicar al follaje, al suelo, a la semilla, a las plantas o bulbos. Su efecto es progresivo, por lo que poco a poco va mejorando la fertilidad y la vida del suelo.

DOSIS DE USO

Para aplicación foliar se debe diluir entre 15 y 20%, aplicando 3 a 5 veces por ciclo de cultivo. Se recomienda usar leche como adherente para evitar evaporación o lavado por acción de la lluvia, un litro de leche por cada 200 litros de solución. Al suelo se puede usar una dosis de 1 litro de biol por cada 100 litros de agua de riego.

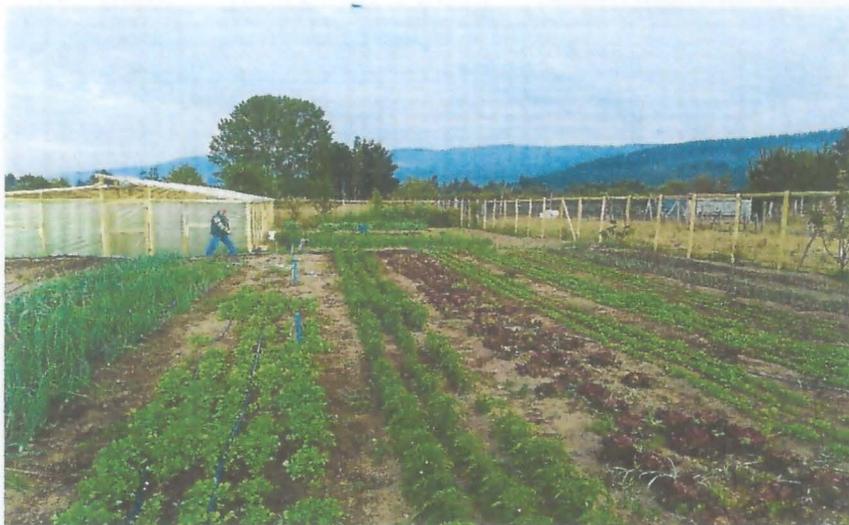
A las semillas, se remoja la semilla antes de la siembra en una solución de biol del 10 al 20% de concentración,

para semilla de cáscara delgada y 25 a 50% para semilla de cáscara gruesa. Las semillas de especies hortícolas, se remojan durante 2 a 6 horas, gramíneas y leguminosa de cáscaras delgada 12 a 24 horas y leguminosa de cáscara gruesa de 24 a 72 horas. Para aplicar el Biol a plántulas o bulbos, se recomienda sumergir el vegetal en una solución de biol al 12%, inmediatamente se hace el trasplante. En el caso de bulbos, cormos, etc. se secan al aire por un tiempo de 5 minutos, y se procede a su plantación.

* Terminada la actividad, se entregará a cada participante, material informativo de cada trabajo realizado.

VISITAS TÉCNICAS

Recomendaciones técnicas escritas en manifold de la agricultora a cargo de Módulo de desarrollo y tecnología, producción de hortalizas agroecológica.



EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE LAS DIFERENTES ESPECIES HORTÍCOLAS A CONSIDERAR.

Manejo y fertilización convencional versus fertilización Orgánica.

Rendimiento de producciones convencionales versus rendimiento de producciones orgánicas.

Manejo técnico en fertilización Orgánica: Compost- Biopreparados.

Riego y labores culturales.

Evaluación Productiva y Comercial por especies Hortícolas.

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Cebolla 1	25-10-2018	17	Mezcla NPK 600 gr./m2	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	21 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300	Total Ingresos	\$ 6.300
Costo Producción 40% de los Ingresos					\$ 2.520
Margen Utilidad					\$ 3.780

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Cebolla 2	25-10-2018	17	Abono Orgánico 1000 grs/m2	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	54 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300	Total Ingresos	\$ 16.200
Costo Producción 45% de los Ingresos					\$ 7.290
Margen Utilidad					\$ 8.910

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Cilantro 1 Variedad Santo	25-11-2018	17	Mezcla NPK 600 gr./m2	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	48 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300	Total Ingresos	\$ 14.400
Costo Producción 40% de los Ingresos					\$ 5.760
Margen Utilidad					\$ 8.640

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Cilantro 2 Variedad Santo	25-11-2018	17	Abono Orgánico 588 gr/m2	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	38 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300	Total Ingresos	\$ 11.400
Costo Producción 50% de los Ingresos					\$ 5.700
Margen Utilidad					\$ 5.700

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Puerro 1 Variedad Carentan	29-12-2018	17	Mezcla NPK 680 gr./m2	Control Manual Mecánico	8 Hrs.
Producción	5 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300 / Atado	Total Ingresos	\$ 1.500
Costo Producción 28 % de los Ingresos					\$ 420
Margen Utilidad					\$ 1.100

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Puerro 2 Variedad Carentan	29-12-2018	17	Abono Orgánico 600 grs/ m2	Control Manual Mecánico	8 Hrs.
Producción	4 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300 / Atado	Total Ingresos	\$ 1.200
Costo Producción 20 % de los Ingresos					\$ 240

Margen Utilidad	\$ 960
-----------------	--------

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Acelga 1 Variedad Penca Blanca	25-11-2018	17	Mezcla NPK 600 gr/ m2.	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	48 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300 / Atado	Total Ingresos	\$ 14.400
Costo Producción 40 % de los Ingresos					\$ 5.760
Margen Utilidad					\$ 8.640

Especie	Fecha de Siembra	Metros Cuadrados	Fertilización	Labores Culturales	Riego
Acelga 2 Variedad Penca Blanca	25-11-2018	17	Mezcla NPK 1000 gr/ m2.	Control Manual Mecánico	4 Hrs.
Producción	38 atados	Valor \$ (por Atado)	\$ 300 / Atado	Total Ingresos	\$ 11.400
Costo Producción 35 % de los Ingresos					\$ 3.990
Margen Utilidad					\$ 7.410

INFORME TÉCNICO POR ESPECIES

Especies Hortícolas y superficies a establecer:

1.- Platabanda N° 1 Cebollas:

1.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

1.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

2.- Platabanda N°2 Puerro:

2.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

2.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

3.-Platabanda N°3 Cilantro:

3.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

3.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

4.-Platabanda N°4 Apio:

4.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

4.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

5.-Platabanda N°5 Acelga:

5.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: Mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

5.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

6.- Platabanda N°6 Perejil:

6.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: Mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

6.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

Observaciones: Manejo agronómico según requerimientos de cultivos, basado en estándares técnicos.

Contenidos de Visitas Técnicas:

Tema: Establecimiento de cultivos Hortícolas

Distancia ente y sobre hilera de acuerdo a especie a establecer.

Tipo de fertilización y dosis por metro por cuadrado.

Tema: Riego.

Tema: Frecuencia e intensidad de riego, de acuerdo a estado de desarrollo de los cultivos y especies establecidas.

Tema: Instalación de riego por Goteo, de Huerto Hortícola, sectorizados al aire libre y bajo plástico.

Tema: Construcción de Invernadero 7 mts x 20 mts. Orientación del Invernadero, con sistemas de ventilación correspondientes (Lucarnas, Malla Rashell partes frontales y ventanas)



INFORME TÉCNICO POR ESPECIES

Especies Hortícolas y superficies a establecer:

1.- Platabanda N° 1 Cebollas:

1.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

1.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

2.- Platabanda N°2 Puerro:

2.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

2.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

3.-Platabanda N°3 Cilantro:

3.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

3.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

4.-Platabanda N°4 Apio:

4.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

4.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

5.-Platabanda N°5 Acelga:

5.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: Mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

5.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

6.- Platabanda N°6 Perejil:

6.1.-Superficie Producción Convencional Se establecieron 8 metros cuadrados

Fertilización: Mezcla 11-30-14 en dosis de 250 gramos por metro cuadrado, incorporado a la plantación, más Nitromag en dosis de 250 gramos por metro cuadrados, aplicados en labores culturales.

6.2.-Superficie Producción Orgánica: Se establecieron 8 metros cuadrados.

Fertilización: 300 gramos por metro cuadrado en el establecimiento de cultivo.

Observaciones: Manejo agronómico según requerimientos de cultivos, basado en estándares técnicos.

Contenidos de Visitas Técnicas:

Tema: Establecimiento de cultivos Hortícolas
Distancia ente y sobre hilera de acuerdo a especie a establecer.

Tipo de fertilización y dosis por metro por cuadrado.

Tema: Riego.

Tema: Frecuencia e intensidad de riego, de acuerdo a estado de desarrollo de los cultivos y especies establecidas.

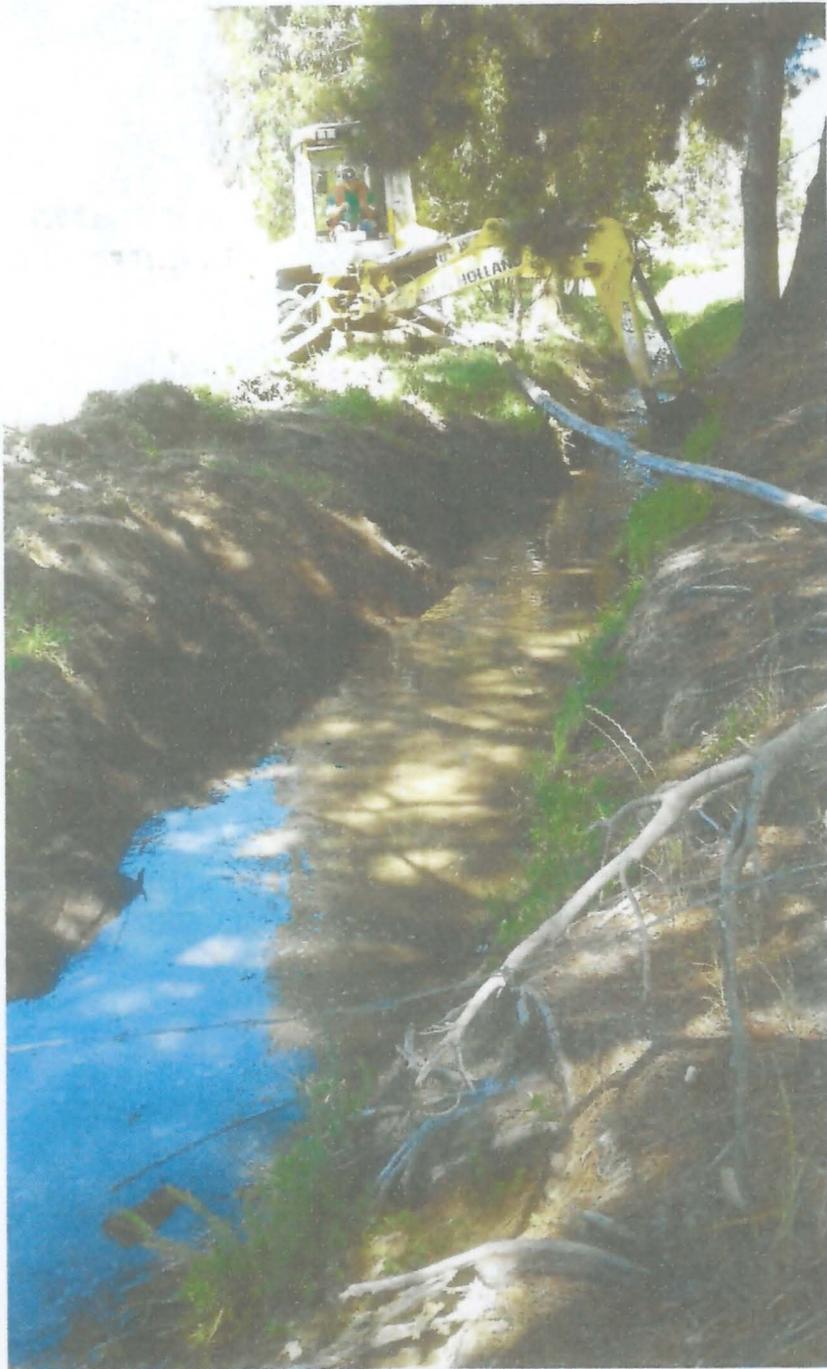
Tema: Instalación de riego por Goteo, de Huerto Hortícola, sectorizados al aire libre y bajo plástico.

Tema: Construcción de Invernadero 7 mts x 20 mts. Orientación del Invernadero, con sistemas de ventilación correspondientes (Lucarnas, Malla Rashell partes frontales y ventanas)









REGISTRO FOTOGRÁFICO CHARLA COLEGIO PONOTRO

DIFUSIÓN DEL MÓDULO DE DESARROLLO Y TECNOLOGÍA, PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS AGROECOLÓGICA.

Se realizó 1 taller informativo en la Escuela Básica de la localidad rural de Ponotro, de la comuna de Cañete, sobre implementación de este módulo, actividades prácticas grupales, desarrolladas con los socios de Cooperativa Nahuelbuta, visitas técnicas con la encargada del módulo, resultados obtenidos en producción hortícola convencional y producción hortícola agroecológica, además de crear conciencia en los alumnos con respecto al empleo indiscriminado de fertilizantes inorgánicos y agroquímicos, las consecuencia que traen para el medioambiente, para la salud de los que los aplican y de los consumidores de estos productos cosechados, en relación a las ventajas del uso de fertilizantes y pesticidas orgánicos, elaborados con plantas y guanos que poseen en sus predios.





ANEXO N° 9
REGISTRO FOTOGRÁFICO PARTICIPACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN FERIA DE LA PAPA CAÑETINA



Registro fotográfico con Don Jorge Ranodich Barra, alcalde de Cañete, Concejales de la comuna.-



ANEXO N° 10

REGISTRO FOTOGRÁFICO CEREMONIA DE CIERRE PROYECTO























ANEXO N° 11
PLAN DE COMERCIALIZACIÓN



Cooperativa Nahuelbuta

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Cooperativa Nahuelbuta

SEPTIEMBRE 2018

RESUMEN EJECUTIVO

Cooperativa Campesina de Desarrollo Mapuche Nahuelbuta Ltda, es una organización de pequeños productores agrícolas de la provincia de Arauco, que fue creada el 29 de noviembre de 2016 con el principal propósito de comercializar en conjunto sus productos agrícolas (papas, trigo, avena, porotos, hortalizas, etc.). Preocupados por entregar productos del campo de excelente calidad. Ubicados en Pasaje laguna Lloncao 067, población Lanalhue, Cañete, dedicados a la producción agrícola campesina.

MISIÓN

Potenciar la agricultura familiar campesina en la producción de alimentos, elevando la calidad de vida de los socios y así completar el encadenamiento productivo, entregando a los consumidores la mejor calidad posible de sus productos agrícolas y ganaderos.

VISIÓN

Pequeños productores agrícolas, insertos en el mercado con productos con alto valor agregado, inocuos y destacados por el cuidando el medio ambiente en el desarrollo de sus cultivos. Reconocidos por la calidad de sus productos agrícolas y ganaderos, tanto en el mercado local como regional.

NUESTROS VALORES SON:

- Integridad en su gente.
- Respeto por el ser humano.
- Trabajo en equipo entre sus socios.
- El mejoramiento continuo en todos nuestros productos agrícolas.
- Transparencia, basada en actuación con responsabilidad, honestidad y compromiso.
- Responsabilidad social y sostenible.
- Protección del medio ambiente.
- Compromiso con la calidad de nuestros productos.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIA DE NUESTRO NEGOCIO

Comercializar los productos de los agricultores, generando un margen de utilidad que valla en beneficio de ellos.

La estrategia utilizada fue realizar un estudio de mercado a los posibles compradores, en este caso concesionario Junaeb.

NOS CARACTERIZAMOS POR

- No utilizar químicos en el proceso
- Entrega de productos naturales
- Excelente servicio de a los clientes
- Logística eficiente
- Productos de calidad.
- Experiencia en el rubro.

ESTUDIO TÉCNICO

A continuación, se detalla el funcionamiento del negocio

Para la obtención del producto, en este caso “papas”, se utilizaron tres técnicas diferentes.

1. Se compran los productos a los agricultores, se realiza un reproceso en bodega de la cooperativa, con ayuda de los socios, para luego ser embaladas en mallas de 20 kilos, y así ser distribuidas a los clientes.
2. La segunda opción utilizada fue comprar el producto a un tercero, el cual era entregado ya embalado y se encargaba de distribuir el producto al cliente.

LOCAL DEL NEGOCIO

La Cooperativa Campesina de Desarrollo Mapuche Nahuelbuta Ltda, cuenta con una bodega ubicada en Cayucupil, a 8 Km de la ciudad de Cañete, es de 96m², revestimiento de madera natural, con zinc y piso de cemento.

Además, se cuenta con oficina, ubicada en Saavedra 667, Galería Carrillo, segundo piso, Cañete.

EQUIPO DE TRABAJO

Para realizar una eficiente coordinación de actividades se trabajó con dos equipos técnicos:

Equipo técnico de la cooperativa, miembros de la organización de niveles verticales diferentes, dentro de la jerarquía de esta; por lo tanto, las funciones que realizaron sus integrantes fueron muy variadas.

Los miembros del equipo generalmente tienen diferentes responsabilidades, pero en este caso el trabajo se orientó al cumplimiento de una misma función.

Se formó otro equipo de trabajo, el cual es multifuncional, ya que se combinaron expertos de varias áreas. Estos especialistas se integraron en el equipo de forma independiente, o como parte, a su vez, de un equipo funcional. Su principal característica fue definida por el hecho de que todos ellos desarrollan su labor cooperativamente, orientándola hacia algún objetivo concreto de la organización.

Este es uno de los tipos de equipos de trabajo más completos ya que: Debido a que sus miembros son considerados expertos en su área funcional, por lo general están capacitados para tomar decisiones por su cuenta, sin necesidad de consultar a la dirección de proyecto. Cada miembro del equipo aporta una perspectiva única al grupo, que enriquece los resultados, aunque puede, en ocasiones, dificultar la gestión.

A continuación, se grafica la comercialización del producto.



CARTA GANTT

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6
BUSQUEDA DE CLIENTES						
OFERTA DEL PRODUCTO						
VERIFICACIÓN DEL PRODUCTO POR EL CLIENTE						
COORDINACION FECHAS DE PAGOS Y ENTREGA DEL PRODUCTO						
ENTREGA DEL PRODUCTO AL CLIENTE						
REALIZACIÓN DE PAGOS						

PLAN DE MARKETING

El plan comprende un periodo de 6 meses, iniciando en agosto del 2018 a enero del 2019, el cual permitió un nuevo canal de ventas y así aprovechar las herramientas de comercialización disponibles.

La papa se ha convertido en un alimento esencial para todo el mundo, de hecho, debido a su adaptabilidad, se produce en todo el mundo, precisamente por sus propiedades alimenticias, el 2008 fue declarado el Año Internacional de la Papa por la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Anualmente se cultivan alrededor de 50 mil hectáreas con papas, siendo el cuarto cultivo en superficie y el que tiene mayor número de agricultores: 59.606 según el VII censo agropecuario, la mayor parte de ellos pequeños. La producción es destinada casi totalmente al mercado interno y es un alimento importante en la dieta de los chilenos, Chile tiene variedades nativas de papa, lo que constituye un patrimonio genético para el país.

Como objetivo principal es ser líderes de ventas y distribuidores de papas, en distintos sectores de la región, de esta forma satisfacer las necesidades de nuestros clientes, entregando productos de calidad, naturales en un 100%, a precios convenientes y una atención excepcional.

FODA

La herramienta del FODA es un análisis de las fortalezas y debilidades de la Empresa y las oportunidades y amenazas del entorno que nos va a permitir que el proyecto cumpla con todos los objetivos propuestos y estar preparados para posibles cambios que se realicen en el medio, a lo largo del desarrollo del mismo.

Fortalezas

- Precios accesibles
- Producto 100% natural
- Proceso productivo asegurando la calidad del producto
- Personal capacitado
- Agilidad en todo el proceso, hasta responder al cliente

Oportunidades

- Proveedores locales que aseguran el abastecimiento continuo del producto.
- Aumento en el consumo de productos saludables.
- Diversidad de Licitaciones en el portal de compras públicas.

Debilidades

- Poca experiencia en el área, empresa nueva.
- Bajo nivel de negociación con los proveedores.
- Nivel de publicidad bajo.

Amenaza

- Ingreso de nuevos productores.
- Nuevos productores dotados de mayor tecnología.
- Variables climáticas en el tiempo de cosecha.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Nos caracterizamos por ser honestos, proactivos y realizar trabajos bajo presión lo que nos entrega grandes ventajas en relación a nuestra competencia.

En la región nos encontramos con varios productores de papas, siendo los más directos Agrícola Llapihue spa, Aposem Ltda., Propas spa., los cuales entregan servicios similares a los nuestros, por lo que Cooperativa Campesina de Desarrollo Mapuche Nahuelbuta Ltda., se destaca por entregar un servicio innovador, comercializando el producto y entregándolo de forma atractiva, marcando la diferencia, desde la obtención de clientes hasta la entrega del producto, realizando gestiones y planificando cada movimiento.

MEZCLA DE MARKETING

Producto

El producto es “la papa”, su nombre nativo es (quechua), dado al tubérculo blanco que hoy se consume en gran parte del mundo.

Nuestra propuesta tiene tres grandes características:

- Calidad en los productos ofrecidos
- Buena comunicación
- Rápida distribución

Estos aspectos marcan la diferencia en relación a las otras empresas.

Precio

Dentro del precio se consideró responder a las empresas que requieren del producto, quienes poseen un poder adquisitivo que les permita pagar en base al precio promedio del mercado, así mismo para fijar los precios se considera analizar los precios de la competencia.

Promoción

Se realiza publicidad, con el fin de difundir y provocar un impacto en los clientes, ya sean públicos o privados.

Página Web



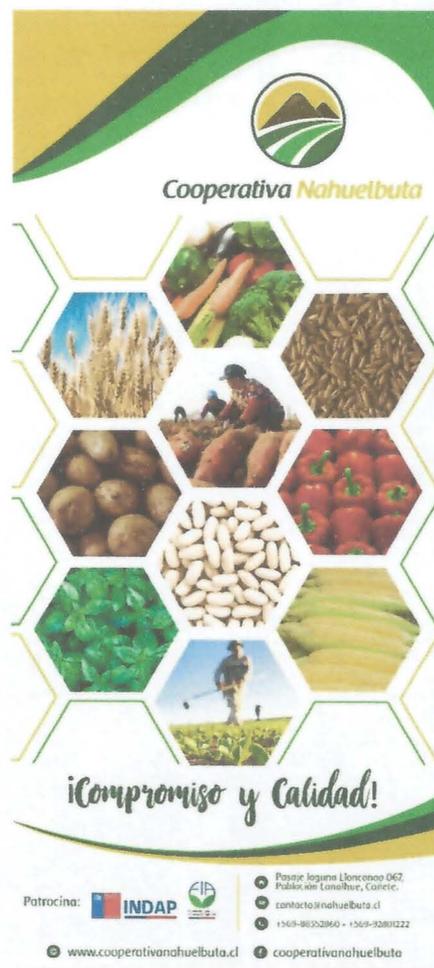
Facebook



Tarjetas de presentación



Pendón



RUBRO	AGRICOLA
Producto	PAPAS/ KILO
Tasa descuento	15%

FLUJOS DEL PROYECTO	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Ingresos por ventas		\$ 0	\$ 9.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
Costos totales		\$ 0	\$ 8.400.000	\$ 11.200.000	\$ 11.200.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000
Margen Bruto		\$ 0	\$ 600.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Inversión	\$ 0						

VAN	\$ 1.994.804
------------	---------------------

CÁLCULO DE INVERSIÓN

Estudio Profesional

- Como realizar llegar a nuevos clientes.
- Coordinar pedidos.
- Cobranza y pago de los productos vendidos.
- Pago de proveedores.

Consultor o capacitadores en comercialización. \$ 1.300.000.-

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS

Estimación de los ingresos y egresos del negocio para el periodo de tiempo en que se proyectó el plan de negocios.

Rubro	AGRICOLA
Producto	PAPAS/ KILO

FLUJOS	Cantidad vendida	Precio	Ingresos \$	Costos \$
---------------	-----------------------------	---------------	--------------------	------------------

MES 1	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MES 2	15.000	\$ 600	\$ 9.000.000	\$ 8.400.000
MES 3	20.000	\$ 600	\$ 12.000.000	\$ 11.200.000
MES 4	20.000	\$ 600	\$ 12.000.000	\$ 11.200.000
MES 5	15.000	\$ 600	\$ 9.000.000	\$ 8.400.000
MES 6	15.000	\$ 600	\$ 9.000.000	\$ 8.400.000

Inversion del Proyecto \$ 0

CONCLUSIÓN

Conocer bien el negocio y otros aspectos relacionados tales como el mercado en el cual operará, son fundamental para el futuro de una empresa.

Existen factores a favor de la organización, demostrado por la satisfacción del cliente y observando que el negocio es viable dejando una rentabilidad del 15%.

ANEXOS





