



CURSO

Convirtiéndome en cooperativa

MÓDULO 2: Cooperativas en el Sector Agroalimentario

Sesión 3: Análisis de la cadena de valor-Dinámica regional

Carlos Díaz / Luis Sáez / Patricio Nayan



Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa.



Fundación para la Innovación Agraria





CAPACITACIÓN USACH
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

¿Cómo está construida la cadena de valor agroalimentaria?

CADENA DE VALOR O CADENA DE SUMINISTRO AGROALIMENTARIA

Consiste en diferentes etapas y actores que transformen la materia prima en productos terminados para entregar al cliente final.

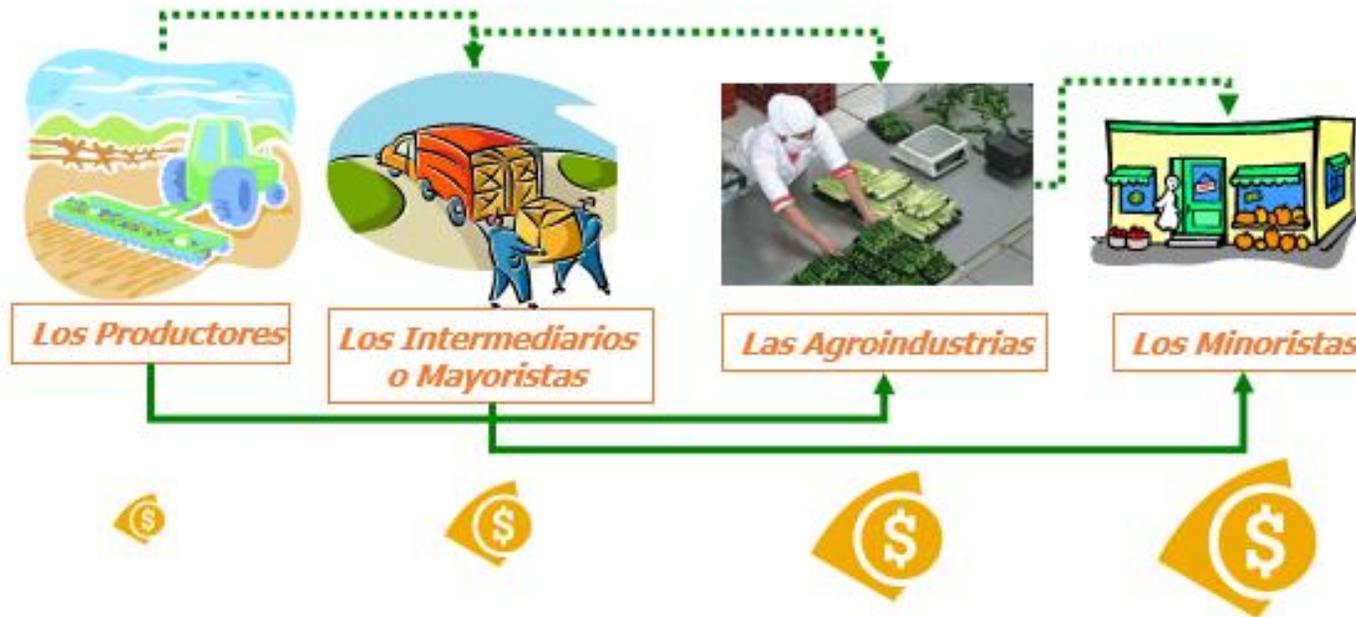
El término 'cadena de valor' se usa para enfatizar que valor es agregado al producto en cada etapa de la cadena y por cada actor.

El precio final para el consumidor representa todas las adiciones de valor en la cadena completa.



- El análisis de la cadena de valor parte desde un producto específico (agroalimentario) y analiza cómo la adición de valor es estructurada y organizada en las varias etapas de la cadena de valor, hasta llegar al consumidor final.

Cadena Agroalimentaria



El sistema alimentario consiste en varias actividades con el principal objetivo de producir y distribuir alimentos, preferiblemente seguros y saludables.

El sistema alimentario (RABOBANK 2020)



Por lo tanto debemos analizar previamente para nuestro emprendimiento:



- ✓ Necesidades y tendencias del mercado.
- ✓ Producto(s) a ofertar/ Precios estimados/ Costos estimados.
- ✓ Si es un producto innovador o en que se diferenciará del resto.
- ✓ Disponibilidad de los recursos productivos.
- ✓ Canales de Comercialización y costos de transacción.

- ✓ Elementos legales nacionales y locales (normas, certificaciones, permisos, impuestos, entre otros),
- ✓ Requerimientos de Capital de Inversión y Operativo.
- ✓ Como se organizará administrativamente en lo estratégico y en lo operativo (Roles en la Cooperativa).



CAPACITACIÓN USACH
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

Cooperativas y coordinación en cadenas de valor

Las economías de escala

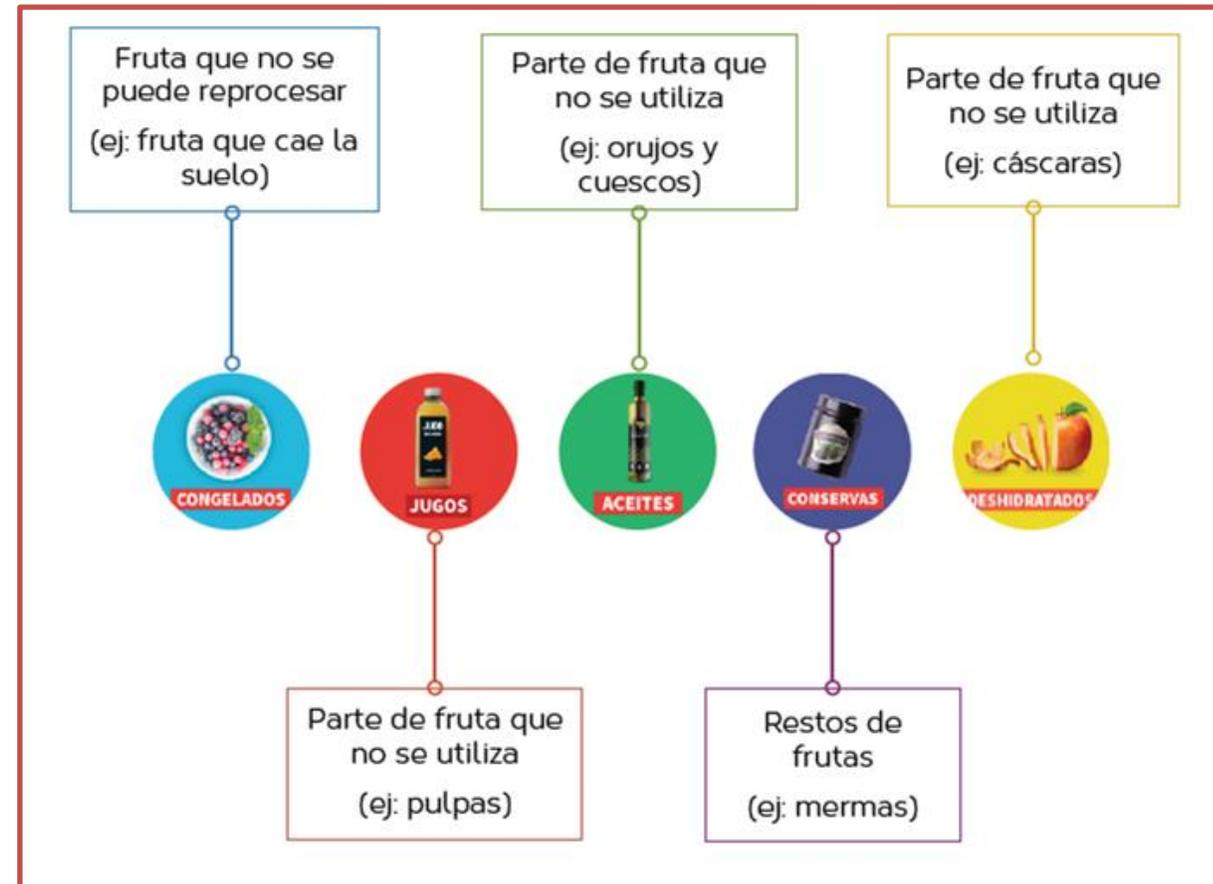
- Se definen como las ventajas de costos que las empresas obtienen gracias a su escala de operación.
- A medida que aumenta la cantidad producida, el costo unitario disminuye.
- Muchas veces, las economías de escala se asocian con el uso de activos físicos (reducir inversiones subutilizadas, capacidad ociosa y colaboración).



Cooperativa de Utilización de
Maquinaria Agrícola

USO DE RESIDUOS Y/O SUBPRODUCTOS EN LA AGROINDUSTRIA

- Involucran costos promedios que se reducen al producir más tipos de productos.
- Conlleva la diversificación de productos, de manera eficiente (considerando subproductos y/o reciclajes, recirculación, entre otras).
- Facilita y reduce costos por ejemplo en fletes, logística, comercialización, administración, publicidad, etc.



(Fuente: Programa estratégico regional agroindustria para el desarrollo del Maule, 2020)

Al enfocarse en las economías de escala, el negocio cooperativo genera los siguientes beneficios directos e indirectos para sus miembros agricultores:

- ✓ Al comprar colectivamente, los agricultores pueden obtener mejores condiciones de compra (y reducir los costos de adquisición).
- ✓ Al vender colectivamente, los agricultores pueden obtener una mejor posición en el mercado (lo que conlleva mejores precios o mejores condiciones contractuales).
- ✓ Se pueden reducir los costos de coordinación mediante la estandarización de los productos y procesos.

Centro de Acopio Cooperativa Vitivinícola COOVINCEN



✓ El enfoque estratégico y operacional apoya la eficiencia del negocio cooperativo.

✓ Recopilar información de mercado no implica altos costos.

✓ Compartir conocimiento es más fácil entre miembros que persiguen el mismo objetivo.

✓ Es más fácil (más eficiente) tomar decisiones cuando todos los miembros tienen los mismos intereses.



Cooperativa Agrícola Mapuche El Natre

Cooperativas en la cadena de valor agroalimentaria

- Los agricultores pueden tener diferentes y múltiples razones para colaborar con otros agricultores.
- Los motivos clásicos para la cooperación son el poder de negociación y las economías de escala.
- Todas las cooperativas agrícolas buscan las ganancias que puedan obtener al hacer cosas en conjunto en vez de hacerlas a solas. Otra razón clásica para colaborar es la dispersión del riesgo.



Poder de negociación

- Los pequeños agricultores tienden a ser el eslabón más débil, especialmente en las cadenas basadas en el comprador.
- Porque se enfrentan a comerciantes, procesadores y minoristas poderosos, a veces empresas multinacionales.
- Son las partes más expuestas a los riesgos de precios.
- El éxito del desarrollo agrícola depende de la creación de altos volúmenes de productos comerciables con una calidad consistente.
- Esto reducirá los costos de transacción a lo largo de la cadena de valor y generará poder de negociación.



Poder de negociación

- Por esa razón, las cooperativas fuertes pueden compensar el poder de los actores dominantes de la cadena alimentaria.
- Las cooperativas pueden reducir la brecha entre el pequeño agricultor individual y los grandes actores en el mercado.
- Pueden asegurar que los agricultores obtengan una mejor posición en el mercado dentro de la cadena de valor.
- De esta manera, las cooperativas pueden reformar el equilibrio del mercado y mejorar el funcionamiento.





Fundación para
Innovación Agraria



PLAN NACIONAL DE
ASOCIATIVIDAD



Centro Internacional
Economía Social
Cooperativa.



Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo Ltda.



- Fundada en 1969 como parte de la reforma agraria.
- Membresía de 357 socios.
- Representa el 21,9% de la población rural de la región (Peumo, Pichidegua, San Vicente, Las Cabras).
- Cooperativa de servicios (Insumos agrícolas, créditos, asistencia técnica, comercialización, desarrollo de proyectos).

<https://www.youtube.com/watch?v=6oXx1OdU6yo>



CAPACITACIÓN USACH
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

Dinámica económicas-productivas en los territorios

Luego de lo revisado, es relevante conocer y entender el territorio en el que estará nuestra cooperativa. Para ello, debemos tener en cuenta:



1. **Mapeo del sector específico** (Tendencias de Mercado, precios, demanda de productos, competencia, etc.)
2. **Análisis de la cadena alimentaria** (Actores y condiciones hacia atrás y hacia adelante).
3. **El sector en Chile** (pasado y presente, principales hitos, líderes del sector, etc.).
4. **Cooperativas en el sistema alimentario** (otras cooperativas, potenciales aliadas).
5. **La dinámica regional** (funcionamiento en el territorio).

La dinámica regional

Es muy importante situar nuestro emprendimiento cooperativo en la realidad del territorio.



ARICA: Frutillas en suelo desértico. Valle de Azapa.



ARAUCANÍA: Frutillas semi hidropónicas, con fertilización líquida orgánica de lombricomposta, suspendidas bajo invernadero.

Cooperativa Pampa Concordia de Arica



<https://www.youtube.com/watch?v=12A0dfhRpWg>

La dinámica regional

Para ello debemos identificar:

- ✓ Elementos productivos y climáticos.
- ✓ Aspectos culturales como la cosmovisión, tradiciones y/o formas de producción.
- ✓ Actores involucrados en el sector (tanto públicos como privados). De ellos, identificar socios Clave.
- ✓ Los facilitadores disponibles como: mano de obra, infraestructura, educación, crecimiento económico (empleo/desempleo).
- ✓ Los cambios de demanda.
- ✓ Diferenciación de nuestros territorios como atributo de los productos.

Cooperativa Campesina Punta Chilén



- Fundada en 1997, por 16 socios.
- Agregar valor al ajo chilote.
- Cuenta con una planta de proceso de 160m².
- Mercado nacional y exportaciones mediante Oxfam.

<https://www.youtube.com/watch?v=cCQGDZKz2E0>

MUCHAS GRACIAS



171
AÑOS

Formando
personas
transformando
país