



OFICINA DE PARTES 1 FIA
RECEPCIONADO
Fecha 30/11/2017
Hora 10:52
Nº Ingreso 44587

**FORMULARIO INFORME TÉCNICO
GIRAS PARA LA INNOVACIÓN
PEQUEÑA AGRICULTURA 2017**

OFICINA DE PARTES 1 FIA
RECEPCIONADO
Fecha 14 DIC 2017
Hora 11:08
Nº Ingreso 45113

CÓDIGO FIA

GIT-2017-0829

NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION

GIRA DE PROSPECCION TECNOLOGICA Y COMERCIAL A LAS REGIONES IV, V Y METROPOLITANA PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE NUECES DEL VALLE DEL CHOAPA"

LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION

País(es)	CHILE
Ciudad(es)	LOS ANDES, MARIA PINTO, BUIN, LA CALERA, MONTE PATRIA.

GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN

Segmento (marcar con una X)	Tema (marcar con una X)
Pueblos Originarios	Comercialización X
Jóvenes Rurales	Medio Ambiente X
Mujeres Rurales	Asociatividad X
Otros X	Extensionismo

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

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

Inicio: 26 de Septiembre 2017	Término: 26 de Septiembre 2017
--------------------------------------	---------------------------------------

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

Fecha Salida: 26 de Septiembre 2017	Fecha Llegada: 26 de Septiembre 2017
--	---

EJECUTOR

SOCIEDAD DE SERVICIOS Y ASESORIAS RIVERVALLEY LTDA

COORDINADOR

OSCAR ESTEBAN SÁNCHEZ JIMÉNEZ



FIRMA DEL COORDINADOR

Dr. Andrés Jiménez



Instrucciones

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

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Nº	Nombre completo	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña agricultura
1	Erika Stewart Estay ES.	Socavón, Illapel	Coquimbo	Agricultora	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
2	José Gabriel Aguilera Moreno ES	Cuncumén, Salamanca	Coquimbo	Agricultor	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
3	María Angélica León Jamett ES.	Salamanca, Salamanca	Coquimbo	Agricultora	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
4	Salvador Muñoz Chávez ES	Cuncumén, Salamanca	Coquimbo	Agricultora	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
5	Milton Enrique Olivares Collao ES	Las Cañas, Salamanca	Coquimbo	Agricultor	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
6	Oscar Esteban Sánchez Jiménez ES.	Illapel, River Valley Consulting Ltda.	Coquimbo	Ingeniero Agrónomo	Coordinador programa SAT empresa River Valley Consulting Ltda.
7	José Manuel Muñoz Catalán ES	Illapel, River Valley Consulting Ltda.	Coquimbo	Ingeniero Agrónomo	Gerente empresa River Valley Consulting Ltda.
8	Mario Alberto Alfaro Olivares ES	Tahuinco, Salamanca	Coquimbo	Agricultor	Pequeño agricultor, usuario INDAP, beneficiario programa SAT
9	Manuel José Sotomayor Celedón ES	Illapel, River Valley Consulting Ltda.	Coquimbo	Asesor Comercial.	Asesor Comercial River Valley Consulting Ltda

2. ITINERARIO PROPUESTO

Entidad a visitar	Descripción de las actividades a realizar	Nombre y cargo de la persona con quien se realizará la actividad en la entidad a visitar	Temática a tratar en la actividad	País, ciudad, localidad	Fecha (día/mes/año)
Exportadora Land Growers Chile	Reuniones de inducción en exportación	Ramiro Martinez Valencia, ingeniero agrónomo asesor, y miembro de la exportadora.	Inducción a la exportación. Nexos comerciales con exportadora.	San Felipe	26/09/2017
Fundo las Vizcachas	Visita técnica a predio y charla grupal	Valentina Vargas Lifschitz, gerente general. Ramiro Martinez Valencia, socio y asesor.	Manejos agronómicos esenciales para obtener buenos rendimientos: poda, fertilización, riego.	Putendo	26/09/2017
Sociedad Agrícola e Industrial de Alimentos Ltda IDAL	Visita de prospección tecnológica y charla grupal	Natalia Salinas Gallardo, gerente de operaciones.	Inducción a la exportación, normativas e infraestructura relacionada.	Putendo	26/09/2017
Viveros Danagri	Visita técnica y charla grupal	Miguel Dángelo, ingeniero agrónomo, dueño del vivero	Calidad de plantas, proceso de propagación, principales manejos del viverista, uso de portainjertos especiales	Melipilla	27/09/2017
Laboratorio Biofábrica Baracaldo	Visita a instalaciones del laboratorio y charla grupal	Jose Luis Galleguillos, Biotecnólogo, gerente del laboratorio	Propagación clonal de portainjertos, características, muestra de	Maria Pinto	27/09/2017

			las instalaciones del laboratorio		
Fundo Quilhuica (Agrícola Baracaldo Sur)	Visita técnica y charla grupal	Mathias Jaque, gerente técnico	Sistemas de conducción de nogales, manejos con hormonas, rendimientos potenciales por variedad.	Maria Pinto	27/09/2017
Agrícola Victor Muñoz	Visita técnica y charla grupal	Andrés Puebla, ingeniero agrónomo asesor	Rendimiento potencial en Serr pequeño productor, avances en fertilización del nogal	Nogales	28/09/2017
Agrícola Nogales	Visita técnica y charla grupal	Andrés Puebla, ingeniero agrónomo asesor	Podas alternativas en Chandler, uso de hormonas y alternativas en nogales	Nogales	28/09/2017
Cooperativa Limari Nuts Ltda.	Visita a instalaciones, y reuniones de asesoría en asociatividad.	Darwin Luna, ingeniero agrónomo, gerente de la cooperativa	Experiencia propia en asociatividad y exportación directa	Monte Patria	29/09/2017

3. INDICAR SI HUBO CAMBIOS RESPECTO DAL ITINIRARIO ORIGINAL

Si, hubo cambios. Los cambios indicados son:

Día Martes 26:

Se proponía visitar a 3 entidades originalmente:

1. Exportadora Land Growers Chile
2. Fundo las Vizcachas
3. Sociedad Agrícola e Industrial de Alimentos Ltda IDAL

Pero se visitó a:

1. Sociedad Agrícola e Industrial de Alimentos Ltda IDAL
2. Fundo las Vizcachas, la cual en su presentación vinculó el trabajo con la Exportadora Land Growers, participando el ingeniero agrónomo Ramiro Martínez Valencia, ingeniero agrónomo asesor, y miembro de la exportadora. Valentina Vargas Lifschitz, gerente general., socio y asesor.

Días Miércoles 27.

Se proponía.

1. Viveros Danagri
2. Laboratorio Biofábrica Baracaldo
3. Fundo Quilhuica (Agrícola Baracaldo Sur)

Pero se visitó:

1. Viveros Angostura
2. Fundo Quilhuica (Agrícola Baracaldo Sur)

Jueves 28, sin cambios

Viernes 29, sin cambios

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

Los participantes son productores de nueces con cáscara de las comunas de Salamanca e Illapel, los cuales se han agrupado en sociedades informales con el fin de generar volumen de producción y así tener mayor poder de negociación y seguridad de venta. Una de ellas presente en Salamanca (45 productores) funciona hace 5 temporadas, y la otra, en Illapel, (7 productores) hace sólo una. El volumen de venta de ambas agrupaciones fue de aproximado 250.000 kilos en este año, proveniente de cerca de 50 agricultores. Por lo que el impacto de esta gira será en muchas familias campesinas.

Si bien se han conseguido mejores precios producto de estas agrupaciones, existe el interés de formar una empresa asociativa que incluya sólo pequeños productores de nueces. Para ello se hace muy necesario conocer la realidad de otras exportadoras y empresas asociativas, su origen, modelos de negociación y comercialización.

Otro problema que se genera es que los compradores que llegan al Choapa, representados por empresas exportadoras e intermediarios nacionales son pocos dada la lejanía de los centros productivos, lo cual dificulta la negociación de precios por parte de los agricultores asociados. La nuez del Choapa tiene muchas ventajas por sobre la nuez de la zona centro, como: pocas aplicaciones de pesticidas, no se usa cobre, características organolépticas superiores, producción de variedad Serr, proceso de secado rápido y menos riesgoso, cosechada y despelonado manual, lo cual garantiza un producto inocuo, de alta calidad, buen sabor y sin daños mecánicos. Es preciso que la nuez del Choapa sea promocionada para ampliar el espectro de demanda, y/o mejorar el contacto con más compradores, especialmente exportadoras que estén interesadas en este atractivo producto.

En tercer lugar, aún existen brechas productivas importantes en los pequeños productores del norte chico. Estas se traducen en menores rendimientos por el poco empleo de tecnologías avanzadas y mala calidad de material vegetal, principalmente. Por otro lado, en la zona central se están empleando tecnologías nuevas y muy útiles en el proceso productivo agronómico del nogal, y que no se encuentran en el Choapa. Estas prácticas deben ser integradas a los pequeños productores del Choapa para mantener la competitividad y disminuir las brechas productivas existentes en forma progresiva.

5. INDICAR EL OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

- 1.- Fortalecer la asociatividad entre los productores de nueces, mediante conocer las experiencias de otras exportadoras relativamente nuevas y formadas por pequeños productores.
- 2.- Ampliar el espectro de potenciales compradores mediante la vinculación directa y la promoción del producto local.
- 3.- Captar nuevas herramientas tecnológicas agronómicas que se estén implementando o comenzando a implementar en la zona central y que pueden ser replicadas en los productores del Choapa.

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

1.- Fortalecimiento de la asociatividad comercial:

- a) IDAL, Putaendo: Industria De Alimentos Ltda, ubicada en Putaendo, es una empresa formada por una familia de agricultores del valle interior de Aconcagua. Natalia Salinas es la jefa de producción y socia de la empresa. Se dedican a prestar servicio de packing y procesos de frutos secos, como nueces almendras, pasas entre otros; además de participar en la comercialización de la producción apoyando a los pequeños agricultores de zonas aledañas. Tienen una pequeña presencia también en el Choapa.

La Asociatividad comercial requiere de la presentación de un producto homogéneo y de calidad proveniente de varios agricultores. Actualmente los agricultores pequeños realizan un proceso bastante simple a la nuez de exportación, y muchas veces no se consiguen las calidades necesarias para optar a mejores precios. IDAL nos mostró una sala de procesos de mediana escala que consistía en una máquina cepilladora, calibradora, cinta seleccionadora, cajones de secado entre otros, que permiten brindar un servicio eficiente a costo moderado (entre 0,35 y 0,45 US\$ por kilo de producto final, dependiente del tipo de cantidad de servicio). En esta visita pudimos conocer la infraestructura necesaria para un packing de nueces que sea eficiente, a bajo costo, y que permita su control en todas las etapas del proceso.

Esta etapa puede ser definitiva en la calidad del producto a ofertar, en especial si se desea exportar directo. Sería indispensable contar con una sala de proceso perteneciente a la futura agrupación, no obstante, ésta es costosa y no es simple de instalar tanto en lo técnico como en la gestión. Por lo tanto, y considerando que en la provincia del Choapa no existen empresas de este tipo, sino que las exportadoras sólo procesan producción propia y de proveedores, sería una buena opción llegar a tratar con esta empresa para asegurar la homogeneidad del producto (calidad, calibre, sanidad, etc).

- b) Cooperativa Nueces del Limarí o "Limari Nuts", Montepatria: Empresa asociativa compuesta por 25 productores de nueces de la provincia del Limarí, que sumaron una producción de 200.000 kilos este año 2017. Destinan el 20% de su producción a venta de nuez sin cáscara. Poseen una infraestructura que les permite seleccionar y envasar nueces sin cascara de una forma eficiente. Darwin Luna, gerente de la cooperativa manifiesta que el beneficio económico de vender pulpa de nuez (sin cascara) es cerca de 35% mayor a vender sólo en cascara. La empresa cooperativa ha logrado una buena sinergia entre sus integrantes, y han logrado un equipo sólido donde todos se ven beneficiados humana y económicamente. El próximo año proyectan comenzar a exportar directo, dado que ya tienen los contactos de recibidores en el extranjero y han estudiado el proceso en su totalidad. La comercialización asociada les ha permitido rentabilizar mucho más su negocio, lograr seguridad de venta y conseguir buenos precios. Además han podido ganar proyectos de inversión a través de programas de CORFO.

2.- Ampliar el espectro de potenciales compradores mediante la vinculación directa

- a) Fundo Las Viscachas, Los Andes: Vinculada comercialmente a la exportadora Land Growers, estos productores representados por Jose Ignacio Valdés y Valentina Vargas, nos expusieron en forma transparente y completa las ventajas y desventajas de la exportación directa. Con ello, los costos y gastos asociados a cada etapa, y las rentabilidades obtenidas en el corto y mediano plazo. Conocimos su historia con otras exportadoras con quienes trabajaban antes de Land Growers, y cómo esta última había mejorado sus retornos. Fue importante conocer con testimonio real el costo y beneficio de la exportación directa. Además, conocimos sus instalaciones, su sala de proceso pequeña, y algunos consejos técnicos para mantener una excelente calidad de las nueces.

3.- Captar nuevas herramientas tecnológicas agronómicas

a) Vivero Angostura, Buin: Es una empresa mediana dedicada 100% a producir plantas de nogal de las variedades Serr, Chandler, Cisco, Franquette y Howard. Su nivel de participación en el mercado, según el testimonio de Sergio Mateo, gerente técnico de Viveros Angostura, asciende al 30%, es decir que el 30% de la superficie plantada desde hace 10 años en Chile proviene de este vivero. Actualmente han tomado un giro en el uso de los portainjertos, dado que antiguamente usaban "Vina" y nogal común criollo; hoy están importando desde California semillas de nogal Paradox (*Juglans regia* X *Juglans hinsii*) el cual mucho más vigoroso y presenta tolerancia a *Phytophthora*, principal problema fúngico del cuello de estas plantas, la que puede generar pérdidas importantes e incluso desintegración del negocio. Hace 2 años comenzaron un programa de importación de material vegetal clonal de los tipos RX1, Vlach y VX2011, los cuales presentan características especiales de resistencia a *Phytophthora*, y salinidad. En el Choapa, es el principal problema que se genera el mencionado hongo, el cual no ha podido ser controlado y se cree en forma unánime entre los profesionales locales que la única solución es la plantación con material vegetal resistente. Se vislumbra a que en el mediano plazo se realice un plan de replantación con los agricultores asistentes a la gira y los representados (miembros de los grupos informales).

b) Fundo Quihuica (Agrícola Baracaldo Sur), María Pinto: Este año 2017 esta agrícola hizo noticia por su rendimiento record en nueces en Chile (cerca de 14.000 kilos por hectárea, el rendimiento promedio en Chile es de 3500 kilos/há). Quisimos conocer sus manejos especiales que les ayudan a tener altos rendimientos. Por lo general no se trata de manejos que no sea repetibles a pequeña escala con pequeños productores. Se destaca su diligencia a la hora de tomar decisiones, tanto administrativas como agronómicas. Algunos de los manejos más destacados son:

- Medición de las unidades de macronutrientes mediante el análisis de hojas y fruto en distintos estadios.
- Aplicaciones de zinc hasta 4 veces por temporada.
- Aplicaciones de estimulantes foliares desde estado de flor en adelante, hasta inicio de verano (aplicaciones con helicóptero).
- Medición del estado de humedad con sondas TRD, pero principalmente mediante calicatas diarias con un encargado de riego exclusivo.
- Poda individualizada árbol por árbol, no se hace poda con máquina, poda mínima.
- Revisión y mantención semanal de toda la red de riego por goteo.
- Formación de 3 tipos, según el tipo de árbol. Se prefiere una formación en eje con pisos, altura de 3 metros al según año.

La experiencia de haber visitado este huerto, independiente de la diferencia de escalas de producción con los pequeños agricultores, permitió conocer la enorme brecha de producción que se presenta en estos últimos. Con manejos simples pero rigurosos y ordenados se puede optar a mejoras sustantivas, no iguales a esta agrícola necesariamente pero sí mucho superiores a las actuales.

c) Agricultor Victor Muñoz, comuna de Nogales, El Melón: Posee 4 hectáreas de nogales variedad Chandler y Serr. Su rendimiento actual en Serr supera los 5000 kilos por hectárea en forma sostenida. Se extrae de esta visita la rigurosidad en los manejos del riego, revisión de calicatas, definición de umbral de riego en calicata, sectorización del riego, entre otros. Se privilegia la formación natural sin ortopedias, sino solo manejo de poda en ambas variedades.

d) Agricultor Roberto Iglesias, comuna de Nogales, El Garretón: Este agricultor presenta un rendimiento de 6500 kilos por hectárea. Posee riegos mixtos (goteo y tradicional por surco). Se destacan los manejos orgánicos de fertilización mediante la autoelaboración de té de guano, y Bioles, los cuales fabrica con insumos de predio e inyecta al sistema de riego, aumentando con ello la biodiversidad del suelo, mejora la disponibilidad de nutrientes, entre sus beneficios. No realiza aplicaciones de reguladores de crecimiento (AVG, cianamida, etephon, etc). Pese a ello tiene buenos rendimientos, muy por sobre el promedio de los agricultores que asistieron a la gira, y con costos

más bajos, generados por el menor uso de fertilizantes sintéticos. Pese a ello no hay presencia de plantas muertas ni afligidas por Phytophthora, dado que el asesor pone mucho énfasis en regar bien.

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

Se ha observado que la asociatividad comercial ha generado beneficios en el precio final de venta. Este año 2017 el precio a los asociados de éstas agrupaciones fue un 12% mayor al promedio de la zona. Con el tiempo se han logrado superar los desafíos logísticos que esto implica, por ejemplo, coordinar la entrega del producto de varios productores alejados por varios kilómetros. Por lo tanto, y por lo visto en la gira con el caso de Limari Nuts, la implementación de una sociedad formal no es lejana en este caso. Los dirigentes tienen una excelente comunicación y mantienen relaciones confiables con el resto de los agrupados. Existen recursos de fomento para este tipo de organizaciones comience de buena forma, mediante el financiamiento de recursos humanos, logísticos, técnicos, de capacitación y de infraestructura, por lo que este ítem no sería una limitante mayor.

Las agrupaciones de productores de nueces que participaron de la gira no tienen compromisos comerciales con ninguna exportadora ni de la zona ni de otras regiones. Se ha vendido la producción a una sola empresa durante los últimos 5 temporadas dado que suele ser el mejor oferente, y es ya conocido. No obstante todas las temporadas llegan otros 2 o 3 compradores a ofrecer sus condiciones, atraídos por el volumen de producto y por la calidad de las nueces. Si existen exportadoras que ofrecen una mejor condición de compra y un mayor precio, como es el caso de Land Growers, serán bienvenidos a la mesa de negociación de los productores. Este es uno de los objetivos que se busca en esta gira, que es ampliar la cantidad de interesados en el producto y que tienen el potencial de ofrecer mejores alternativas a las que ya se tienen.

Desde el punto de vista de la innovación tecnológica, por lo general los agricultores adoptan con facilidad los nuevos manejos agronómicos que van apareciendo. Entienden que deben buscar las herramientas que lo ayuden a superarse a sí mismos en cuanto a kilos producidos y a la mejor calidad posible. Casi todos poseen asistencia técnica especializada en el rubro y poseen un índice de adopción alto de las recomendaciones dadas por los profesionales. Actualmente varios se encuentran en etapa de expansión de superficie plantada; están aumentando significativamente sus producciones; están en proceso de tecnificación de sistemas de riego; se encuentran realizando inversiones en infraestructura de tranques de regulación corta, bodegas, y maquinaria agrícola; y reciben frecuentemente capacitaciones dadas por entidades públicas y privadas (INIA, INDAP, Minera Los Pelambres). Por lo general, lo visto en la gira es reproducible en la zona del Choapa. Sólo se requiere ser organizado, realizar algunas inversiones no muy significativas y ser bien ordenado y estructurado para que la toma de decisiones sea acertada.

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

Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
Valentina Vargas Lifschitz / Jose Ignacio Valdés	Fundo las Vizcachas	Dueños			
Natalia Salinas Gallardo	Sociedad Agrícola e Industrial de Alimentos Ltda IDAL	Gerente de operaciones.			Calle el Pedregal Pc 1, Lo Vicuña, Putendo
Sergio Mateo	Viveros Angostura	Gerente técnico y operativo.			Camino La Cervera sn, Buin.
Mathias Jaque	Fundo Quilhuica (Agrícola Baracaldo Sur)	Gerente técnico			
Andrés Puebla	Victor Muñoz (pequeño agricultor)	Asesor técnico			

Andrés Puebla	Roberto Iglesias (pequeño agricultor)	Asesor técnico				✓
Darwin Luna	Cooperativa Limari Nuts Ltda.	Gerente de la cooperativa				✓

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

Proyectos de innovación

Realizar una agrupación para instalar capacidades para realizar exportación directa, que se está vinculando con un programa NODO de Exportación de CORFO, a través de Asoex.

10. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
1.- Fortalecer la asociatividad entre los productores de nueces, mediante conocer las experiencias de otras exportadoras relativamente nuevas y formadas por pequeños productores.	1.- Se fortaleció la asociatividad entre los productores de nueces, mediante el conocimiento de otras exportadoras relativamente nuevas y formadas por pequeños productores. Se vio que no es mucho lo que le falta a los productores para dar el salto de exportación directa.
2.- Ampliar el espectro de potenciales compradores mediante la vinculación directa y la promoción del producto local.	2.- Se conoció a nuevos compradores de fruta, estableciendo vínculos comerciales con ellos.
3.- Captar nuevas herramientas tecnológicas agronómicas que se estén implementando o comenzando a implementar en la zona central y que pueden ser replicadas en los productores del Choapa.	3.- Se captó nuevas herramientas tecnológicas agronómicas.

11. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

Fecha (día/mes/año)	Lugar de realización	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Justificación de la actividad	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	N° de participantes
15/11/2017	Illapel	Taller	Se dió a conocer a la actividad de captura tecnológica	Profesionales y agricultores	25
16/11/2017	Salamanca	Taller	Se dió a conocer a la actividad de captura tecnológica	Profesionales y agricultores	25

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

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Captar nuevas herramientas tecnológicas agronómicas que se estén implementando o comenzando a implementar en la zona central y que pueden ser replicadas en los productores del Choapa.	No hubo mayores problemas

ANEXOS

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

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Sociedad de servicios y asesorías River Valley Consulting Ltda.		
Dirección:	Av. Ignacio Silva N°98 of 14. Illapel, Region de Coquimbo.		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Oscar Esteban Sanchez Jiménez		

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

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

Comentarios adicionales: Para los agricultores ha sido muy provechosa, en especial el objetivo comercial y de asociatividad. Se generó una relación cercana entre productores de distintas localidades de Illapel y Salamanca, lo cual fue un efecto positivo digno de destacar, y de seguro se mantendrá en el tiempo.