

FORMULARIO INFORME TÉCNICO GIRAS PARA LA INNOVACIÓN PEQUEÑA AGRICULTURA 2019

CÓDIGO FIA

GIT – 2019 - 0611

NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION

Gira técnica de Innovación para conocer experiencias nacionales sobre estructuras organizativas formales para el desarrollo de emprendimientos y comercialización de papa y otros productos agrícolas.

LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION

País(es)	Regiones de Coquimbo; Metropolitana; Libertador Gral. Bernardo O'Higgins y La Araucanía
Ciudad(es)	Sectores rurales de Pichidehua, Huente Lauquen, Melipilla, Carahue, Vilcún, Teodoro Schmitd y Saavedra.

GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN

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

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: agosto de 2019

Término: octubre de 2019

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

Fecha primera Salida: 01 de septiembre.

Fecha Llegada: 05 de septiembre

Fecha segunda salida: 24 de septiembre

Fecha Llegada: 25 de septiembre

EJECUTOR

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS



Chile
en marcha



COORDINADOR

Juan Inostroza Fariña

FIRMA DEL COORDINADOR

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	Juan Inostroza Fariña	INIA Carillanca	La Araucanía	Ingeniero Agrónomo Coordinador	Coordinador GTT Papas Pehuenche de Saavedra
2	Felipe Bañares Saavedra	Municipalidad de Saavedra	La Araucanía	Ingeniero Agrónomo Asesor	Asistencia técnica
3	Carlos Silva Carter	INDAP	La Araucanía	Ingeniero Agrónomo	Jefe área INDAP Saavedra
4	German Martínez Bascur	Predio Sector Oñico	La Araucanía	Productor de papa	Agricultor
5	Rodrigo Martínez Díaz	Predio Sector Oñico	La Araucanía	Productor de papa	Agricultor
6	Alejandro Ñancupil Huenchueo	Predio Sector Daullico	La Araucanía	Productor de papa	Agricultor
7	Daniel F. Huenchucoy Quimen	Predio Sector Isla Huapi	La Araucanía	Productora de papa	Agricultor
8	Juan S. Carmona Carmona	Predio Sector Ranco	La Araucanía	Productor de papa	Agricultor
9	Leonardo Martínez Díaz	Predio Sector Oñico	La Araucanía	Productor de papa	Agricultor
10	Bernardo Deumacan Medina	Predio Sector Collico	La Araucanía	Productora de papa	Agricultor
11	Juan Marinao Carileo	Predio Sector Collico	La Araucanía	Productora de papa	Agricultor

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)
Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo Ltda. (COOPEUMO)	<ul style="list-style-type: none"> • Visita técnica a la cooperativa en la sucursal Patagua Cerro. • Recorrido de las instalaciones 	Integrantes del Consejo de Administración y Gerente.	<p>Presentación de la historia de la Cooperativa, trayectoria, socios y su área de acción y convenios.</p> <p>Recorrido por la plantinera en invernaderos de multiplicación.</p>	Pichidehua.	02/09/2019
Agricultor Socio Coopeumo	<ul style="list-style-type: none"> • Visita al predio, producción de tomates bajo plástico. 	Ignacio Dinamarca Agricultor	Visita a las naves con producción intensiva de tomate bajo plástico	Pichidehua. Sector Patagua orilla	02/09/2019
Cooperativa Campesina de Huentelauquén (COOPHUENTE)	<ul style="list-style-type: none"> • Reunión técnica con Cooperativa en la biblioteca municipal de Huentelauquen. • Vista a ensayos de papa. 	Parte del Consejo de Administración, el Gerente y Eduardo Villalobos, asesor técnico.	<p>Presentación de la trayectoria de la Cooperativa, socios, su área de acción, asesoría técnica y convenio de comercialización.</p> <p>Visita a ensayos en papa en el predio de un socio y que también pertenece al GTT Papas y Hortalizas de la comuna de Canela, coordinado por INIA Intihuasi.</p>	Huentelauquen	03/09/2019

Sociedad Agrícola Los Cinco Valles S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Visita a la empresa en sus oficinas en Melipilla. 	Mónica Conejeros Rudloff 988102084 Valdés 798, Melipilla	Presentación de la trayectoria de la empresa, su línea de acción y los servicios que presta a sus socios.	Melipilla	04/09/2019
Agro Frutillas San Pedro SA.	<ul style="list-style-type: none"> • Visita a la empresa en sus oficinas ubicadas en la planta de procesamiento en San Pedro 	Erika Valdés A. Jefe Departamento de Aseguramiento de Calidad.	Presentación de la empresa, su evolución, la relación con sus asociados, el accionar de su cuadro técnico y los servicios que presta a sus asociados.	Sector San Pedro, Melipilla	04/09/2019
Cooperativa hortícola "Filkūn" o "Cooperativa de Trabajo El Natre Limitada"	<ul style="list-style-type: none"> • Reunión en campo con el gerente y el encargado de campo de la cooperativa. 	Sergio Riquelme, Gerente Encarado de campo de Román Canio.	Presentación de la Cooperativa, su inicio y el desarrollo de ella hasta su situación actual.	Comunidad Antonio Caniu sector El Natre.	24/09/2019
Cooperativa Taplom Huichahue de Padre Las Casas	<ul style="list-style-type: none"> • Visita y recorrido por la planta de procesamiento. 	Claudio Valderrama Gerente	Presentación de la Cooperativa, razones de su creación y el desarrollo de los últimos años.	Sector Padre Las Casas	24/09/2019
Cooperativa Campesina Llolinco Ltda.	<ul style="list-style-type: none"> • Reunión en oficina y recorrido por bodega de semillas. 	Juan Sánchez Administradora	Presentación sobre los orígenes de la cooperativa y su trayectoria.	Camino Teodoro Schmidt a Freire, Km 12.	25/09/2019
Agrícola Lago Budi Ltda.	<ul style="list-style-type: none"> • Reunión en oficina y recorrido por bodega de semillas. 	Eugenio Alfaro L. Asesor técnico Omar Vega C. Presidente	Presentación de la empresa, su origen, evolución y la situación de los asociados en el accionar de la empresa.	Puerto Domínguez	25/09/2019

3. INDICAR SI HUBO CAMBIOS RESPECTO DAL ITINIRARIO ORIGINAL

Cambio en los participantes de la Gira

Tres de los integrantes originales de la Gira no pudieron participar de ella. Angelo R. Vallejos Fernández, no pudo participar puesto que se produjo una superposición con una gira en producción de semilla de papa a Europa. En el caso de Angelo Vallejos, para no perder el cupo de la municipalidad se optó por reemplazarlo por otro profesional del equipo técnico de la municipalidad el Ingeniero Agrónomo Sr. Felipe Bañares S.

Las otras personas que no pudieron participar fueron los agricultores Claudio Dartwig Saez y Víctor Neculpan Mansilla, por razones de orden familiar.

Cambio en el itinerario de la Gira

Se modificó la fecha de realización de las visita técnicas a las empresas Cooperativa Filkun, Agrícola Lago Budi y Cooperativa Campesina Llolinco Ltda., por la dificultad de los agricultores para realizarla en los días 11 y 12 de septiembre, ya que debido a las condiciones climáticas de la zona, con lluvias intermitentes intensas, imposibilitaron que realizaran sus actividades de plantación, estando atrasados en sus programas de plantación. Cabe señalar que al ser agricultores familiares, las actividades de plantación son realizadas por ellos mismos y deben recuperar el atraso al cual se han visto expuestos. Las fechas en que se realizaron estas actividades fueron los días 24 y 25 de septiembre.

De igual forma, fue necesario realizar un cambio en las fechas de la realización de las actividades de difusión a equipos técnicos y a los agricultores; quedando para los días 30 de septiembre y 4 de octubre respectivamente.

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

El Grupo de Transferencia Tecnológica (GTT) Papa Pehuenche de Saavedra, necesita darse una organización formal que permita escalar hacia la producción de semilla para uso propio y para ofrecer al territorio; particularmente en variedades para la producción de papa temprana.

El grupo al organizarse como GTT ha accedido al conocimiento existente en los Centros de Investigación, para escalar en la cadena productiva necesita desarrollar capacidades empresariales, que les permita mejorar la comercialización y hacer un uso eficientemente los programas de fomento existentes. Actualmente no cuentan con los conocimientos básicos para formar una organización

formal (Cooperativa) de manera exitosa, que les permita consolidar su organización y gestión productiva-comercial. De esta forma, la Gira les permitió conocer experiencias que posteriormente incorporarán en su proceso organizacional, con lo cual mejorarán la competitividad del rubro papa incorporando valor agregado a su producción.

Este Grupo GTT se constituye en junio del año 2017 con 11 agricultores campesinos, coordinados por INIA y el apoyo del municipio de Saavedra. Todos son productores de papa de la comuna de Saavedra, territorio Araucanía Costera, Región de La Araucanía. Durante 24 meses de actividad el grupo se ha consolidado y mediante la utilización de la metodología GTT ha mejorado técnicamente aspectos relacionados con el manejo del cultivo de papa, principal objetivo que se propuso el grupo al constituirse como tal. Durante este período el grupo ha adquirido semilla (legal) para uso propio, de tal forma de mejorar la capacidad de producción individual de sus integrantes; e inicio en conjunto con INIA Carillanca, el rescate de la variedad de papa Pehuenche, y prueba otras de similares características y variedades comerciales tales como Desirée, Patagonia, Karu, Puyehue, Pehuenche y Cornado. Sin embargo, sus integrantes no tienen la experiencia ni el conocimiento para la producción y comercialización de papa en forma asociativa.

5. INDICAR EL OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Conocer experiencias, exitosas y no exitosas, de emprendimientos productivos y comerciales en forma asociativa, de organizaciones de la Agricultura Familiar; para fortalecer la constitución formal del GTT Papa Pehuenche de Puerto Saavedra.

Se espera establecer vínculos con representantes de organizaciones o empresas formales de la agricultura familiar; conocer las experiencias y el conocimiento generado en los procesos de organización y accionar comercial asociativo de estas; y, difundir al medio productivo del territorio Araucanía Costera la información obtenida.

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

El objetivo de la Gira estaba orientado a recabar información y experiencia de las organizaciones visitadas, respecto de los emprendimientos productivos y comerciales que realizaron en forma asociativa. Por lo cual, más que buscar soluciones innovadoras, se esperaba conocer y capitalizar las experiencias de las empresas visitadas y sus cuadros técnicos.

Se presenta la información de acuerdo con cada una de las visitas realizadas.

COOPERATIVA CAMPESINA INTERCOMUNAL PEUMO LTDA. (COOPEUMO)

La Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo Ltda. (COOPEUMO) es una cooperativa campesina productiva, sin fines de lucro, ubicada en la comuna de Peumo, a 150 km al sur de Santiago de Chile. La institución se define como una cooperativa de servicios hacia sus asociados a través de la venta de insumos agrícolas, créditos, provisión de asistencia técnica, comercialización, desarrollo de proyectos, entre otros, cuyos márgenes le permiten sostener autónomamente su funcionamiento. Con más de 50 años de trayectoria, la integran 357 cooperados o socios, abarcando una superficie de 2.500 hás, dedicados principalmente a la producción de maíz (1.500 has), hortalizas (500 has), trigo (300 has), frutales (200 has) y ganadería.

La cooperativa, que posee tres locales (Pichidehua, Peumo y Las Cabras) apoya a sus socios en el área comercial, social, técnica, en crédito, contabilidad, redes, e Innovación; siendo sus principales servicios la asesoría técnica, comercialización, venta de productos agropecuarios, venta de combustible y capacitación. La venta de combustible, entregado en predio es un servicio muy valorado, al igual que la producción centralizada de plantines (en forma muy tecnificada se producen a solicitud de los socios 3 millones de plantas y se espera llegar a 6 millones). Más del 50% de las ventas totales son a agricultores no socios. Coopeumo es la segunda empresa en realizar entregas al sistema de compras públicas.

A partir del año 2005 a 2008 mediante un proyecto FIA tienen la opción de una Red Inalámbrica para internet, permite introducir el concepto de innovación, área que aún está en desarrollo. El servicio de conectividad rural alcanza incluso a servicios del estado tales como retenes, escuelas, postas, entre otros.

Sus expectativas es seguir mejorando la calidad de vida de sus socios, tener una mirada a largo plazo, pero con avances anuales, mejorando la capacidad de producción exportable (requieren un horno de secado y una calibradora de ciruelas). Hoy su problema es la falta de agua y la sequía que se avecina, visualizando que la construcción de embalses es la solución.

La visita consistió en una presentación del gerente Sr. Ricardo Quiroz G., acompañado de los Sr.

Carlos Núñez V. miembro del directorio y Rolando Escobar presidente. Posteriormente se visitó la plantinera y las dependencias de la oficina ubicada en Patagua Cerro.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Lo primero que indican los integrantes de la cooperativa es que el grupo GTT inicia su gestión de constituirse como cooperativa en un muy buen momento, puesto que el gobierno está promoviendo la organización de los agricultores. En ese sentido señalan que al sector campesino le gusta estar organizado pero lamentablemente existe mucha desconfianza. Señalan que lo más importante es tener un objetivo, una visión y una misión común. La capacitación es el segundo factor de importancia para que la cooperativa sea exitosa.

El recambio generacional es uno de los principales problemas de la cooperativa, la mayoría de los asociados tienen sobre 66 años y los hijos de los cooperados no muestran interés en participar de la organización. En ese sentido señalan que existe una deuda con los jóvenes ya que no se ha podido desarrollar una economía social que los apoye, aun cuando existen los instrumentos y los organismos del Estado para ello.

Para esta cooperativa el factor de éxito fue la formación de un cuerpo técnico asesor fuerte, durante la década de los 80 al alero de la Iglesia Católica. Esto permitió generar recursos para la operación de la cooperativa (autogeneran el 90% de los costos para operación), confiriéndole un alto grado de independencia.

Puesto que existen múltiples necesidades, el tener un rubro en común es un punto a favor (papas para el caso del GTT) ya que facilita elaborar la visión del grupo.

El secreto para ser exitoso como cooperativa es ser coherente, honestidad, tener claridad para avanzar, y especializar la producción.



Sala de reuniones. oficina Patagua Cerro. Presentación de la cooperativa.



Producción de plantines,
preparación del sustrato



Desarrollo de plantines, en invernadero.



Ensayos en producción hidropónica.



Ensayos rescate tomate rosado

VISTA A AGRICULTOR DE LA COOPERATIVA (ROBERTO DINAMARCA MEDINA)

Esta visita no estaba dentro de lo programado, pero el agricultor visitado socio de Coopeumo Ltda. es cuñado de uno de los integrantes del GTT participantes de la Gira. Se recorrieron varias naves con cubierta de polietileno con plantaciones de tomate. El agricultor, que residía en Santiago, volvió al campo para ayudar a su padre en las labores agrícolas, inicialmente se dedicó a la producción de sandías al aire libre. Producto del exceso de trabajo, lo complicado de la comercialización de las sandías en las ferias mayoristas de Santiago y a la creciente escasez de agua, deciden cambiarse a la producción tecnificada de tomate bajo plástico. En la actualidad maneja 1,5 hectáreas en casetas bajo plástico obteniendo 3 rotaciones de tomate por temporada. El cultivo se establece sobre una cubierta antimalezas, el riego es por cinta, se hace un manejo racional de la fertilización (fertirrigación) y se cuenta con un programa riguroso de control de enfermedades y plagas.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Como sugerencias para el grupo GTT señala:

- Iniciar un proceso de tecnificación de la producción, buscando alternativas de producción más rentables.
- Probar el riego por cinta en papas, puesto que es factible de manejar en pequeñas superficies comerciales.
- Si bien no es una recomendación para el cultivo de papas, para el caso de la producción de tomates, bajo la condición local, es estrictamente necesario usar un programa de control de enfermedades y plagas. Indicaron como pieza fundamental del manejo sanitario, el establecimiento de las plantas usando aplicaciones de trichodermas.



COOPERATIVA AGRICOLA DE EMPRENDEDORES DE HUENTELAUQUÉN (COOPHUENTE)

Cooperativa agrícola conformada por pequeños productores de la comuna de Canela que en tres años de funcionamiento ha comercializado papas a través de la iniciativa de política de compras públicas de Junaeb y en el último año llegando a acuerdo con la empresa Merkén, a quienes le aseguran la entrega de 10.000 kg mensuales.

Los agricultores pertenecientes a esta organización tienen una trayectoria de muchos años con la formación de una cooperativa el año 1960 con el objetivo de mejorar la comercialización evitando intermediarios. Congregaba 343 agricultores con una superficie de unas 7.000 has y una disponibilidad de agua de 600 l/seg. que manejaban en comunidad. Esta cooperativa desapareció debido a una mala administración, los socios no pagaron los créditos a INDAP.

Hace 2 años se constituyen como una nueva cooperativa con 12 socios, los que a la fecha han aumentado a 19. Esta cooperativa es usuaria de INDAP de quien ha recibido apoyo al igual que del municipio de Canela, quienes la han respaldado con recursos y proyectos. Cuando se constituyen como cooperativa mediante el Programa de Asociatividad Económica (PAE) de INDAP contactan un asesor con el que han perfeccionado su gestión empresarial, comercial y organizacional, quien ha sido un punto clave para impulsarlos y llegar hasta donde están hoy. Han apalancado recursos a través de proyectos con cofinanciamiento. La idea es que los socios produzcan y la cooperativa se preocupa de la administración y transferencia tecnológica.

Para apoyar la producción, la cooperativa está trayendo semilla certificada C2 desde el sur, la incrementan una temporada y después va a consumo. Requieren 30 ton de semilla al año. Con este tipo de semilla llegan a obtener rendimientos que fluctúan entre 15 y 25 ton/ha.

Como innovación están implementando un software de registro de costos llamado "SOFIA" que tiene una aplicación que entra por el celular (control de costos).

La cooperativa se ha convertido en un importante articulador en el territorio, que en el mediano plazo espera ampliar su nivel de operación (en conversaciones con SODEXO), deben adquirir vía proyecto maquinaria nueva y la construcción de una planta procesadora.

La visita consistió en una presentación del asesor técnico Sr. Eduardo Villalobos O., acompañado de Carlos Trigo C., Gerente Administrador, Luis Gustavo Rojo T., miembro del directorio y Alejandra Tapia, socia de la cooperativa. Posteriormente se visitó el sitio de ensayos del GTT Papas y Hortalizas de la comuna de Canela, coordinado por INIA Intihuasi, donde se evalúan 25 variedades de papa.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Como sugerencias para el grupo GTT fueron las siguientes:

- Es fundamental el nivel de compromiso de los agricultores y del equipo técnico.
- La función de la cooperativa es un fin social, que a través de un negocio se atiende una necesidad social. Se hacen negocios pero lo importante es el concepto que el centro es la persona.
- Las cooperativas son empresas sociales donde no se compete, sino que se colaboran. Sin embargo, al momento de entrar al mercado se debe competir.
- En este caso, las cooperativas se acogen a una estructura simplificada de dos personas un gerente administrador e inspectores de cuentas.
- A medida que la cooperativa crece se adquieren nuevos compromisos. Es fundamental informarse bien y capacitarse (consultar con la UNAF); saber a qué se enfrentan (apoyo legal), al ser una empresa importa el dinero; y, tener un personal idóneo, fundamentalmente para el manejo administrativo y contable.
- Para realizar la negociación en la venta de papas, determinaron un costo base y se paga un valor parejo durante todo el año. Definieron costo base de \$ 200.- por kilogramo, Sobre ese precio se determina cuanto quiere ganar el agricultor si es \$ 120.- por kg, el valor total es \$ 320.- por kg; por lo tanto de ahí se negocia hacia arriba.
- No puede fallar la calidad, por lo que hay que ser riguroso y constante.
- Es clave ser ordenados y siempre llegar a acuerdos.
- Buscar apoyos en INDAP, INIA, CERCOTEC, FIA.



Reunión en biblioteca municipal.



Visita a ensayos en papas del GTT Papas y hortalizas de la comuna de Canela

SOCIEDAD AGRÍCOLA LOS CINCO VALLES S.A.

La Sociedad Agrícola Los Cinco Valles S.A., es una empresa asociativa campesina creada en 1999 y conformada por 125 socios accionistas que poseen 252 acciones (valor de \$ 15.000.-), todos pequeños agricultores. Para incorporarse a la cooperativa es requisito ser productor, propietario de la tierra y ser usuario de INDAP.

En la actualidad son 111 accionistas de las cuales dos son damas. Algunos socios accionistas han fallecido pasando acciones a hijos o familiares o vendiéndose a externos que cumplan con los requisitos. En el último balance, la acción tenía un valor de \$ 438.803.-

Se inicia con un Servicio de Asesoría Técnica (SAT) transformándose con el tiempo en una importante empresa de asesoría técnica. Un 30% de la asesoría es con los accionistas y el 70% restante son externos. Para ello cuenta con tres asesores técnicos y personal administrativo. El objetivo de la cooperativa es generar negocios rentables y por más de 10 años han vendido semillas de papas de calidad, representando a empresas productoras de semilla del sur (semillas SZ) y vinculándolas con los agricultores de la provincia de Melipilla. Esta temporada trajeron 8 camiones de semilla (1.600 mallas) para vender a sus usuarios, principalmente de la variedad Asterix. En el pasado también se vendían insumos agrícolas y fertilizantes, lo que se suspendió a partir de este año (no dejaba mucha utilidad).

Su actividad comercial en el rubro se centra en la comercialización de semilla de papa, venta de papa para la JUNAEB, y venta de sacos nuevos.

La principal actividad es la asesoría técnica y la gestión de proyectos con instituciones como INDAP y FIA (maquinarias, implementos, bodegas, invernaderos), siendo muy reconocida en la región y el medio agrícola. Apoyan en la postulación al SIRDS, inversión en riego y apoyo en el uso de registros (requisito). Realizan reuniones técnicas, parcelas demostrativas y ensayos de prospección y comerciales.

Los asociados utilizan semilla certificada y corriente de papa para producir papa para temprano y papa cuaremera. El fuerte era la producción de papa y choclo, pero hoy se está destinando una parte importante de las actividades a la producción de hortalizas y semilleros. En torno a la sociedad se manejan 500 has de papa en las variedades Asterix, Red Scarlet, Cardinal, Rodeo y Patagonia.

El negocio a futuro es la construcción de un paking para procesar y enmallar papa. En Región Metropolitana existen 10 a 12 concesionarios y con algunos se están estableciendo contactos para comercializar. De igual forma se abarcaría a las compras públicas del Estado, a otras concesionarias y empresas agroindustriales.

La visita fue a las oficinas ubicadas en Melipilla donde se presentó una charla sobre el accionar de la cooperativa, a cargo de Mónica Conejeros R., Gabriel meza H., gestor comercial y Richard Ulloa P., presidente del Directorio.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Como sugerencias para el grupo GTT fueron las siguientes:

- Es fundamental el nivel de compromiso de los agricultores.
- Debe existir un compromiso donde los integrantes destinen un parte de la producción a la empresa.
- Muy importante contar con un equipo técnico que asesore y apoye en la gestión.



Charla, oficina de la sociedad.

AGROFRUTILLAS SAN PEDRO S.A

La empresa se crea a partir de un grupo de productores que veía la necesidad de organizarse y mediante el apoyo de un proyecto de Indap. Corresponde a una sociedad anónima cerrada constituida por 55 accionistas que poseen una superficie propia de 80 hectáreas. Comercializan un promedio de 2400 toneladas por temporada de pulpa y puré de frutilla congelada, frutilla camarosa, frutilla frescas y limpias, despezonadas, sin mezclas de variedades, daños mecánicos, plagas, hongos u otros que afecten la calidad de la fruta; además de mora silvestre. El trabajo es con agricultores socios y no socios, exigiéndoseles por igual producir con buenas prácticas agrícolas (BPA) debiendo cumplir con la norma GLOBALGAP. Para los accionistas no ha habido distribución de ganancias, Por el contrario, por el tipo de sociedad, los accionistas no tenían mayor interés en el accionar de la empresa y esta llegó a contraer una deuda superior a 700 millones de pesos. Por el esfuerzo del equipo técnico, la empresa se logró mantener y a partir de hace 5 años con el mercado de las exportaciones, logró generar utilidades y pagarse la deuda. Hoy el 70 al 75% de la producción va a la exportación y el diferencial al mercado nacional. El mayor negocio de los agricultores accionistas es la venta en fresco, para el mercado nacional, vendiendo en forma directa las mejores categorías; a planta entregan lo que no pueden vender. El equipo técnico de la empresa ha sido hábil y aprovecha todas las alternativas de proyecto que ofrece el Estado; y, están buscando nuevos mercados (Tottus, puestos de ventas), diferente a los de los socios accionistas.

La empresa entrega a los socios asesoría técnica, particularmente en BPA, venta de insumos que se entrega como crédito y se descuenta en la liquidación de la producción.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Puesto que el mayor problema que se presenta en las empresas asociativas es la capacidad de llegar a acuerdos, es importante que en la estructura técnica de la empresa se requiere personal responsable e idóneo, que facilite llegar a acuerdos.

Es fundamental el ingreso de nuevas tecnologías en la producción. De igual forma, colocar la producción en diferentes nichos, con producciones menores pero en ciertos mercados que valoran más esta producción (mercados de nichos). Hoy tiene mejores posibilidades los productos diferenciados.

Desde el punto de vista de la organización, tienen que ser visionarios, con mucha claridad en lo que quieren como empresa, con constancia, perseverancia y mucho empuje. En relación a ello, se requiere que la organización haga el siguiente análisis:

1. Que tenemos
2. Que es lo que queremos
3. Donde vender
4. Como llego a las entidades de apoyo

Una vez constituida la organización es fundamental mantenerla, inicialmente no se ven ganancias, pero hay que perseverar.

Otro aspecto importante es el asesor técnico que los apoye, hay que “sacarle el jugo”, el conocimiento debe llegar a los agricultores y este conocimiento tiene que ser entendido.



Charla, sala de reuniones de la sociedad.



Visita a la planta (en mantención)

COOPERATIVA HORTÍCOLA "FILKÜN" O "COOPERATIVA DE TRABAJO EL NATRE LIMITADA"

Esta cooperativa se origina a partir de la organización de un grupo de cinco jóvenes de la comunidad Antonio Caniu del sector El Natre, comuna de Vilcún. Después de algunos años de muchos esfuerzo donde buscaron recursos por todos lados, no eran considerados debido a que no tenían terrenos, capitán y además eran muy jóvenes. Producían pequeñas superficies, compitiendo sanamente unos con otros por sacar un mejor rendimiento o hacer mejor las cosas, situación que estimuló a otros a producir hortalizas en el sector. Posteriormente se unen otros jóvenes de la comunidad y deciden organizarse como cooperativa (más o menos en 2012) e inician su crecimiento a partir de un proyecto de alianzas productivas que les entregó CONADI, con lo cual pueden mecanizarse.

De la misma forma en que crecieron llegando a ser 15 jóvenes agricultores productores de 70 has de hortalizas, tuvieron un gran tropiezo, perdieron toda su producción por falta de agua. Esto significó perder gran parte del capital, vendiendo maquinarias y redoblando el trabajo para pagar las deudas. Hoy han cancelado gran parte de la deuda, volviendo a levantar su emprendimiento.

Tienen asesoría técnica mediante un SAT con INDAP, postularon a proyecto PAE empresarial y han tenido el apoyo del centro de gestión (INDAP - CEGE), se constituyeron como GTT coordinado por INIA Carillanca, reciben apoyo de la municipalidad de Vilcún, CONADI y CORFO.

Su mercado es principalmente el regional y el sur del país y esta temporada les han reservado producción desde la región del Bío Bío.

La actividad de la Cooperativa ha tenido una repercusión positiva en la comunidad, generando actividad económica y desarrollo, lo que ha transformado el territorio.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Si bien los integrantes de esta cooperativa son jóvenes y su trayectoria como empresa asociativa no es muy larga, han adquirido mucha experiencia como productores. Causaron una gran impresión entre los agricultores que realizaron la Gira.

Las sugerencias para el GTT fueron las siguientes:

- Es muy importante estar unidos, con un objetivo claro, el cual nunca debe ser perdido de vista.
- No bajar los brazos ante situaciones adversas.
- Es fundamental la confianza y el apoyo entre los cooperados.
- Decirse la verdad cuando se presentan problemas, es la única forma de superarlos.
- La unión hace la fuerza, nosotros fuimos capaces de superar una deuda de 200 millones de

pesos, en situación muy desfavorable, nos recuperamos gracias al esfuerzo de todos.

- Ser hábiles para buscar los apoyos institucionales que facilitan el logro de objetivos; hay que realizar mucha gestión en este aspecto.



Reunión en campo entre integrantes de la Gira y los agricultores de El Natre



Visita a plantaciones de lechugas y sistema acumuladores de agua.

COOPERATIVA AGRÍCOLA TAPLOM – HUICHAHUE

Corresponde a una sociedad de cinco pequeños agricultores, dedicados al cultivo, producción y venta de hortalizas sin cascara y selladas al vacío, donde los principales productos comercializados son papas, zanahorias, betarragas, cebollas y zapallos. La producción se entrega pre-elaborada congelada.

La necesidad de organizarse como Cooperativa surge después de varios años intentando desarrollos individuales, marcado por aciertos y fracasos, con muchas dificultades de continuidad en la producción y comercialización. Organizarse en forma comercial les significó un tremendo cambio que hoy les permite posicionarse en el mercado local, comercializar de manera formal, y aumentar sus utilidades. Procesan y comercializan una producción cercana a los 30 mil kilos mensuales.

En esta etapa de constitución, crecimiento y logro de los buenos resultados como pequeña cooperativa, fue importante el apoyo institucional, donde destaca el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). La cooperativa participa en el convenio de compras públicas INDAP – JUNAEB, donde comercializa hortalizas en cuarta gama a través de la empresa Alicopsa desde el año 2018; entregando productos pre-elaborados de betarraga, papas, cebollas y zanahorias, los cuales vienen pelados, en envases de 2 kilos y sellados al vacío.

Un proyecto importante fue la ampliación de la sala de proceso y una máquina selladora al vacío industrial, financiado bajo el Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI) de INDAP en convenio con el Gobierno Regional de La Araucanía.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Lo primero señalado por Claudio Valderrama, gerente de la cooperativa, fue que es fundamental organizarse, con metas claras y una fuerte unidad y perseverancia de los socios. De esta forma se hace más fácil realizar los emprendimientos.

Como segundo punto de importancia indicó el acercarse a las instituciones de apoyo con que cuenta el Estado, y mediante la presentación de buenos proyectos ir apalancando recursos para crecer.

Como tercer punto de importancia indicó que es fundamental el uso de innovaciones tecnológicas, que permita mejorar la calidad de la producción.



Visita a planta procesadora, lavado y pelado de papa.



Producto preparado



Producto envasado sellado al vacío.

COOPERATIVA CAMPESINA LLOLLINCO LTDA.

Cooperativa que inicia sus actividades en febrero del año 1998 a partir de un grupo organizado de damas que tenían como fin velar por el desarrollo de sus integrantes. La fuerza de las circunstancias fue “forzando” a este grupo a asumir nuevas formas de organización para comercializar pequeñas producciones (zanahorias y otros productos del campo) hasta constituirse como cooperativa. Se inician con 32 socios y hoy con 15 socios son una organización para el desarrollo local, en especial en la comercialización de cereales, papas y todos los productos del campo, miel, dulces y huevos de campo; selección de semillas. Realiza comercio asociativo de productos agrícolas, fertilizantes y agroquímicos, además de dar asesorías Técnica. La actividad comercial anual es de aproximadamente 80 millones anuales.

Su estructura se compone de un consejo de administración, un presidente y un administrador. Los principios sobre lo que se sustenta la cooperativa son: trabajar en el desarrollo local asociativo, necesidad de comercialización formal, el buen trato a las personas, estandarizar la producción y conseguir mejores precios, acortar la brecha productor y consumidor y luchar por el bien social del campesino. Los productos y servicios con que cuenta la cooperativa son: minimarket y sala de ventas, que aporta la mayor cantidad de ingresos para la mantención de la estructura administrativa; acuerdos de comercialización con otras cooperativas; y, comercialización de papa, trigo, avena, y subproductos, agroquímicos, fertilizantes, foliares. Cuenta con dos bodegas de acopio e insumos y una bodega de semilla, además de un terreno con una superficie de 10 hectáreas. Los socios también cuentan con una superficie promedio cercana a las 10 has. La participación y el número de socios ha disminuido, por fallecimiento de algunos y la menor actividad en actividades agrícolas, producto de su avanzada edad; por lo cual, la mayor actividad de la cooperativa se centra en agricultores no socios. Esto se favorece por el hecho que no existe discriminación al no socio al momento de la comercialización, todos por igual, apoyándose al sector en su conjunto; en ese sentido estos agricultores apoyan fuertemente el accionar de la cooperativa y en definitiva permitiendo mantenerla activa. Al día de hoy uno de los principales servicios ofrecidos a los agricultores del sector, es por selección de semilla de cereales, contando para ello con un equipos especializado adquirido vía proyecto.

Con el tiempo la actividad de la cooperativa han evolucionado, junto con la situación de los socios y la comunidad, es así como hoy apoya actividades del grupo de adulto mayor, la junta de vigilancia (con participación de gente joven) y el grupo de damas.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Lo primero señalado por Juana Sánchez es lo difícil que es organizarse, que no todos los agricultores apoyan estos procesos. En ese sentido indica cuales son los principales problemas que deberán enfrentar:

- Las deudas que contraiga la cooperativa ahuyenta a los socios y también a los dirigentes.
- El patrimonio atrae el interés de algunos y la desconfianza hacia los dirigentes.
- La comercialización a nivel de empresa, atrae a comerciantes de mala fe y aparecen las estafas.
- También aparecen los que pretenden opacar el éxito de los demás, para esconder sus fracasos.

Como segundo planteamiento al grupo es la importancia de organizarse formalmente, de hacer el esfuerzo por mantener la organización cohesionada, con la capacidad de llegar a acuerdos y tomar decisiones. También señalan que hoy es fundamental acercarse a las instituciones de apoyo con que cuenta el Estado, gestionar las acciones para logra la presentación de proyectos. En eses sentido INDAP es el primer paso hacia el desarrollo de la empresa.

En tercer lugar señalan la importancia de estar cercanos al conocimiento (INIA, FIA) participando de proyectos donde el componente fundamental el uso de tecnologías, que permita mejorar la calidad de la producción. Esto permite estar actualizado y al tanto de las soluciones tecnológicas para el rubro.



Visita y presentación en sala



Recorrido por instalaciones, maquina seleccionadora, empaquetado de papas.

AGRÍCOLA LAGO BUDI LTDA.

Esta empresa tiene una importante trayectoria en producción de semilla en la región. Nace de 10 productores de un SAT Predial de papas, en el sector de Puerto Domínguez, el cual se constituye en el GTT Lago Budi, con el fin de potenciar la adquisición de mayor conocimiento en el cultivo de papa. Producto del aumento de sus actividades y de la necesidad de comercializar semillas de papa se constituyen finalmente como una sociedad de responsabilidad Ltda. que produce y comercializa semilla de papa, papa para consumo, cereales y leguminosas de grano.

Constituido como GTT el año 2000 fue el primer grupo de agricultores en Chile que utiliza minitubérculos de papa para iniciar la producción de semilla certificada; adelantándose 10 años a los agricultores empresariales que hoy usan este sistema en forma habitual. Desde entonces el grupo ha trabajado muy cercano a INIA participando en diferentes proyectos. Formo parte de las empresas que participaron en el proyecto para la evaluación del sistema de pronosticador del tizón tardío de la papa. Entre el año 2005-2008 ejecuta el proyecto “Evaluación de semilla de papa producida en forma temprana en Puerto Domínguez para insertarla en el mercado de la IV Región”, financiado por el FIA. Es miembro del Consorcio Papa Chile desde la creación de esta entidad.

En la actualidad el grupo ha perdido actividad debido a la avanzada edad de algunos de sus socios, que ya no trabajan sus campos. De igual forma, no hay una renovación de la empresa con gente joven. Si bien la actividad comercial aún se mantiene por algunos socios, están buscando una alternativa de solución al problema.

La visita consistió en una charla a cargo del asesor técnico y socio de la empresa Sr. Eugenio Alfaro L. y del presidente Sr. Victo O: Vega C. Posteriormente se fue a terreno para visitar las Estaciones Experimentales Doña Florentina del agricultor Sergio A. canales y Los Cisnes de Víctor Vega. Se vieron bodegas, casetas de multiplicación de plántulas de papa para la obtención de minitubérculos y selección de semillas.

En la E.E. Doña Florentina se vio infraestructura de bodegas, sistemas de almacena de semilla en cajas o bins, uso de maxi sacos para el manejo de la cosecha de la semilla propia. Lo más relevante fue ver en campo las oficinas tipo laboratorio para la recepción y el manejo de plántulas in vitro de papa, que posteriormente se aclimatan bajo caseta con malla antiáfido, para posteriormente pasar a terreno dentro de la caseta. Este tecnología la usa el productor para generar su semilla propia, por lo cual cosecha minituberculos, incrementa por un año lo equivalente a pre-básico para pasarlo a papa consumo para producción de papa temprano. De acuerdo a la evaluación financiera de este manejo realizada por el agricultor, el aumento del rendimiento de la producción, que está en torno a las 50 ton/ha, justifica plenamente realizarlo.

En la E.E. Los Cisnes, se vio semilla en diferentes categorías, desde materiales generadores, materiales en categorías altas (pre-básico y básico), categorías certificadas (C1, C2 y C3) y categoría corriente.

Sugerencias y recomendaciones como soluciones innovadoras

Producto de la experiencia de la sociedad las sugerencias para el GTT en su proceso de constitución como cooperativa, le sugieren lo siguiente:

- Ser lo más cohesionado y unido posible, con una relación que vaya más allá de lo estrictamente comercial.
- Dejarse asesorar en aspectos contables y tributarios, ya que es frecuente equivocarse cuando se pasas a trabar en forma asociada.
- Mantenerse cercano a la fuente de conocimiento en el rubro, realizando y participando en proyectos.
- Asumir desde un principio como enfrentar el tema de recambio generacional, para que la organización sea perdurable en el tiempo.
- El uso de tecnología permitirá mejorar la producción y su calidad.



Presentación en sala,
Puerto Domínguez



E.E. Los Cisnes,
recorrido de bodegas y
casetas para producción
de minitubérculos



E.E. Doña Florentina, plántulas para la producción de minitubérculos.



E.E. Los Cisnes, aporca en plantación de papa .para temprano.

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

Dado la naturaleza de los objetivos de esta Gira, que era conocer experiencias de emprendimientos productivos y comerciales en forma asociativa de organizaciones de la Agricultura Familiar; para fortalecer la constitución formal del GTT Papa Pehuenche de Puerto Saavedra como cooperativa, no aplica la implementación de soluciones innovadoras. Lo que corresponde es tomar las sugerencias y recomendaciones, expuestas por las organizaciones visitadas, factibles de considerar (implementar) al momento que los agricultores del GTT Papas Pehuenche de Saavedra se constituyan como cooperativa.

En este sentido, considerando las visitas efectuadas, las sugerencias y recomendaciones que potencialmente pueden considerarse (implementarse), ordenadas desde las más factibles a las menos factibles de implementar son las siguientes:

1. El grupo GTT está iniciando su gestión de constituirse como cooperativa en un muy buen momento, puesto que el gobierno está promoviendo la organización de los agricultores.
2. Una vez constituida la organización es fundamental mantenerla, con confianza, unidos y con el apoyo entre los cooperados; no bajar los brazos ante situaciones adversas, actuando con honestidad y enfrentando los problemas para superarlos. Inicialmente no se ven ganancias, pero hay que perseverar. Es muy importante estar unidos, con un objetivo claro, el cual nunca debe ser perdido de vista.
3. Puesto que el mayor problema que se presenta en las empresas asociativas es la capacidad de llegar a acuerdos, es importante que en la estructura técnica de la empresa se requiere personal responsable e idóneo, que facilite llegar a acuerdos. Es clave que los socios de la cooperativa sean ordenados y siempre lleguen a acuerdos.
4. Desde el punto de vista de la organización lo más importante es tener un objetivo, una visión y una misión común; con constancia, perseverancia y mucho empuje. Tener un rubro en común es un punto a favor ya que facilita elaborar la visión – misión del grupo.
5. Las cooperativas son empresas sociales con un fin social, que a través de un negocio se atiende una necesidad social. Se hacen negocios pero lo importante es el concepto que el centro es la persona, es decir los agricultores donde no se compite entre ellos, sino que se colaboran. Sin embargo, al momento de entrar al mercado el grupo debe competir.
6. La cooperativa debe acogerse a una estructura simplificada de dos personas un gerente administrador e inspectores de cuentas.
7. Un factor de éxito señalado por varias de las organizaciones es la formación de un cuerpo técnico asesor idóneo y fuerte; fundamentalmente para el manejo administrativo y contable. También permite la generación de recursos para la operación de la cooperativa, confiriéndole de esta forma un alto grado de independencia.
8. Otro factor de éxito es la capacitación y el manejo de la información, se recomienda consultar con la Unión Nacional de la Agricultura Familiar Campesina Cooperativa (UNAF), disponer de apoyo legal.
9. Es estratégico buscar apoyos institucionales que faciliten el fortalecimiento de la cooperativa principalmente INDAP, el municipio, INIA, CERCOTEC, FIA, entre otros.
10. Es fundamental el ingreso de nuevas tecnologías en la producción. De igual forma, colocar la producción en diferentes nichos, con producciones menores pero en ciertos mercados que valoran más esta producción (mercados de nichos). Hoy tiene mejores posibilidades los productos diferenciados.
11. Considerar el recambio generacional de los integrantes de la cooperativa, ya que el aumento de edad de los asociados es un factor problemático en varias de las organizaciones visitadas.

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

Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
Ricardo Quiroz G	Cooperativa Campesina Intercomunal Peumo Ltda.	Gerente			
Eduardo Villalobos O. Alejandra Tapia	Cooperativa Agrícola de Emprendedores de Huentelauquén	Asesor técnico. Socia			
Mónica Conejeros Rudloff	Sociedad Agrícola Los Cinco Valles SA.	Asesor técnico			
Erika Valdés A.	Agrofrutillas San Pedro S.A.	Jefe Departamento de Aseguramiento de Calidad			
Sergio Riquelme, Román Canío.	Cooperativa de Trabajo el Natre Limitada	Gerente Encarado de campo			



Chile
en marcha



Claudio Valderrama	Cooperativa Taplom Huichahue de Padre Las Casas	Gerente			
Juana Sánchez G.	Cooperativa Campesina Llollinco Ltda.	Administradora			
Eugenio Alfaro L. Omar Vega C	Agrícola Lago Budi Ltda.	Asesor técnico . Presidente			

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

- Formación de una cooperativa productora y comercializadora en la comuna.
- Producción de semilla certificada en la comuna.
- Rescate de la variedad de papa Pehuenche, con identidad territorial y pertinencia cultural.
- Generación de un “sistema productivo Lafquenche” de producción de papa, asociado al territorio.

10. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Establecer vínculos con representantes de organizaciones o empresas AF.	Establecimientos de vínculos con siete organizaciones campesinas (Coopeumo, Coophuente, Soc. Cinco Valles S.A., Cooperativa Taplon, Cooperativa Lollinco Ltda. y Agrícola Lago Budi Ltda.)
Conocer las experiencias y el conocimiento generado en los procesos de organización y accionar comercial asociativo.	Contacto directo con ocho organizaciones que en años de actividad comercial, han adquirido una experiencia que puede ser traspasada a grupos o nuevas organizaciones que inician actividades en forma asociativa. Parte de esa información será capitalizada por el GTT Papas Pehuenche de Saavedra cuando se constituya como cooperativa agrícola.
Difundir la información recabada a otros productores de papa de la Comuna.	Difusión a equipos técnicos y agricultores de la información y los contactos establecidos en la Gira. De igual forma, mediante fichas se continuará difundiendo de la información a través del área INDAP y del equipo técnico municipal de Saavedra.

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
30/09/2019	Sala de reuniones UDEL Municipalidad de Saavedra	Charla	Difusión del instrumento Giras Nacionales para la Innovación de la Pequeña Agricultura y dar a conocer los resultados de la Gira a equipos técnicos de la comuna.	Profesionales y técnicos que son parte del equipo municipal de transferencia tecnológica, PRODESAL y PDTI	36
30/09/2019	Municipalidad de Saavedra y oficina de área INDAP de Saavedra.	Publicación (folleto divulgativo)	Difusión del instrumento Giras Nacionales para la Innovación de la Pequeña Agricultura y dar a conocer los objetivos y resultados de la Gira.	Público en General que es atendido en oficina.	Sin especificar
04/10/2019	Centro Deportivo Puerto Saavedra	Charla	Difusión del instrumento Giras Nacionales para la Innovación de la Pequeña Agricultura y dar a conocer los resultados de la Gira a agricultores de la comuna	Agricultores	15
22/10/2019	Reparticiones públicas de Temuco y Saavedra	Publicación (folleto divulgativo)	Dar a conocer las opiniones de los agricultores sobre la Gira.	Público en General que es atendido en oficina.	Sin especificar



Actividad de difusión, presentación de Felipe Bañares a equipos técnicos de la comuna de Saavedra.



Actividad de difusión, presentación de German Martínez a agricultores de la comuna.

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
Tres de los integrantes originales de la Gira no pudieron participar de ella. Angelo R. Vallejos Fernández, no pudo participar puesto que se produjo una superposición con una gira en producción de semilla de papa a Europa. Las otras personas que no pudieron participar fueron los agricultores Claudio Dartwig Saez y Víctor Neculpan Mansilla, por razones de orden familiar.	En el caso de Angelo Vallejos, para no perder el cupo de la municipalidad se optó por reemplazarlo por otro profesional del equipo técnico de la municipalidad el Ingeniero Agrónomo Sr. Felipe Bañares S.
Debido a la recarga de actividades de los equipos técnicos de los programas de transferencia tecnológica del municipio de Saavedra fue necesario cambiar la actividad de difusión desde el día 27 de septiembre de 2019 para el día 04 de octubre de 2019.	La actividad fue llevada a cabo por los profesionales Felipe Bañares y Carlos Silva de la municipalidad de Saavedra y el jefe de área INDAP Saavedra, respectivamente, Juan Inostroza F., coordinador INIA del GTT y German Martínez, presidente del GTT.
Asistencia a la actividad de difusión de los agricultores.	Si bien la convocatoria a la actividad de difusión se realizó a través del municipio e Indap, por razones de sus actividades agrícolas la participación de los agricultores fue muy baja. Se seguirá haciendo difusión en la oficina Indap y municipal mediante la distribución de información escrita.

ANEXOS

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

No se recopilaron documentos técnicos

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

No se recopiló material audiovisual

- 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:	Felipe Bañares S.		
Dirección:	Municipalidad de Purén		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Pudimos ver en esta gira como los pequeños agricultores en el norte se han organizado en cooperativas, siendo una opción importante y posible de replicar con nuestros agricultores en Saavedra. Se puede comercializar mejor generando volúmenes y evitando los intermediarios. A los agricultores les quedó muy claro que la cooperativa funciona igual que una empresa pero sin fines de lucro, donde importa el bien y beneficio de todos los cooperados. A partir de esta gira, nuestros agricultores están claros de cómo formalizarse que pueden replicar la experiencia del norte.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Carlos Silva C.		
Dirección:	Jefe de área, INDAP Saavedra.		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: La impresión de esta gira es muy positiva, porque los agricultores pudieron acercarse y conocer la forma cómo operan las cooperativas en el norte, que buscan beneficios para todos sus cooperados. Todo fue provechoso y pudieron darse cuenta que existen herramientas para partir, pues contamos con clima, condiciones y capacidades para partir con algo concreto. Hay potencial para la producción en el sur, considerando que producto del Cambio Climático, la realidad del norte cambiará en cuanto a la producción de papa. En este sentido, los agricultores saben que deben arriesgarse y formalizarse para avanzar.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	German Martínez Bascur		
Dirección:	Predio Sector Oñoico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Conclusión de la Gira: tenemos que organizarnos, no solo para hacer negocios. Lo más importante, es que organizados nos podemos ayudar unos con otros.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Rodrigo Martínez Díaz		
Dirección:	Predio Sector Oñoico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Fue una gira excelente, hoy somos un GTT y nuestro interés es organizarnos como Cooperativa. Por eso visitamos cooperativas del norte que tienen una trayectoria de 50 años, quienes nos dieron las pautas para avanzar, además de contarnos sus aciertos y errores. Transformándonos en Cooperativa podemos hacer negocios en grupo, generar volumen y hacer una gestión comercial directa, evitando los intermediarios, para que obtengamos mejores ganancias. Además, podemos abaratar costos en la compra de insumos para producir papa.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Alejandro Ñancupil Huenchuqueo		
Dirección:	Predio Sector Oñoico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Esta gira fue excelente y una buena experiencia, porque conocimos otras realidades. Nos dimos cuenta que en el norte el factor clima, principalmente falta de agua, nos da nuevas posibilidades como agricultores de papa en el sur, porque tenemos potencial y con riego podemos producir. Además, nos dejó muy motivados como agricultores para trabajar de manera asociativa, donde podremos generar mayor volumen de nuestro producto y seguir adelante como grupo. Cuando vengan.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Daniel F. Huenchucoy Quimen		
Dirección:	Predio Sector Isla Huapi		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Muy buena la Gira, es importante conocer otras realidades, para aprender de los que trabajan como empresarios más grande. Vimos que la unión y la organización facilitan la producción y las ventas.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Juan S. Carmona Carmona		
Dirección:	Predio sector Collico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Satisfacción por haber participado en la Gira. Lo mejor, la unión, fuerza, empuje y la estructura de las Cooperativas. Me llamo mucho la atención lo relacionado con la producción de hortalizas y la generan valor agregado en las papas.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Leonardo Martínez Díaz		
Dirección:	Oñoico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Visitamos organizaciones que funcionan muy bien, con mucha claridad en lo que quieren, lo mismo que sus equipos técnicos. Me gusto la empacadora de papa.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Bernardo Deumacan Medina		
Dirección:	Sector Collico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Rescato la amabilidad y la buena disposición de las personas que nos recibieron; al igual que la unión y perseverancia de los integrantes de estas organizaciones.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Juan Marinao Carileo		
Dirección:	Sector Collico		
Teléfono:		Mail:	No tiene
Coordinador (a):	Juan Inostroza Fariña		

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: Fue extraordinario conocer cómo trabajan los grupos que visitamos, lo unido y comprometidos que están con su organización (Coophuente y agricultores del Natre). Debemos seguir adelante y organizarnos como grupo.