OBS. INF. FINAL
PYT-2011-0125

CUADRO 1. IMPLEMENTACIÓN DE LOS HUERTOS DE AVELLANO.

INDICADOR	
NÚMERO TOTAL DE HECTÁREAS DE AVELLANO PLANTADAS POR FOLILKO	**20 HECTÁREAS (12,5 HA GIFFONI Y 7,5 HA BARCELONA)**
Total de hectáreas de la comuna de Nueva Imperial	8,5 hectáreas (4 ha. Barcelona, 4.5 ha Giffoni)
Total de hectáreas de la comuna de Galvarino	11,5 hectáreas (3,5 ha. Barcelona, 8 ha Giffoni)
TOTAL DE PRODUCTORES BENEFICIARIOS DE FOLILKO	**11 BENEFICIARIOS**
Total de productores de la comuna de Nueva Imperial	6 Beneficiarios
Total de productores de la comuna de Galvarino	5 Beneficiarios

CUADRO 2. HECTAREAS DE AVELLANO EUROPEO POR PRODUCTOR BENEFICIADO.

N°	PRODUCTOR	LOCALIDAD	SUPERFICIE CON AVELLANO EUROPEO	SUPERFICIE TOTAL
1	María Teresa Pérez Huilcaleo	Galvarino	2 hectáreas	13 hectáreas
2	Francisco Cheuquemilla Paininao	Galvarino	2 hectáreas	13 hectáreas
3	Aliro Nain Pérez	Galvarino	2,5 hectáreas	13 hectáreas
4	Elizabeth Nain Pérez	Galvarino	2 hectáreas	13 hectáreas
5	José Nain Perez	Galvarino	2 hectáreas	13 hectáreas
6	Moises Collipal Huircan	Nueva Imperial	0,75 hectáreas	3,5 hectáreas
7	Patricia Huentemil Colihuinca	Nueva Imperial	0,75 hectáreas	4 hectáreas
8	Miguel Collipal curaqueo	Nueva Imperial	2 hectáreas	6 hectáreas
9	Mirtha Collipal Curaqueo	Nueva Imperial	2 hectáreas	6 hectáreas
10	Mónica Collipal Curaqueo	Nueva Imperial	2 hectáreas	6 hectáreas
11	Margot Collipal curaqueo	Nueva Imperial	2 hectáreas	6 hectáreas

FICHA TECNICA DEL CULTIVO DE AVELLANO EUROPEO

- **Variedades utilizadas:**
  -Barcelona
  -Tonda di Giffoni
- **Marco de plantación**
  Ambas variedades tienen un marco de 3 x 5 metros
- **Fertilización**
  Fertilización de plantación: Se realizó encalado un mes previo a la plantación, posteriormente en el espacio de plantación de aplicó superfosfato triple (P2O 46%).
  Fertilización de formación: Durante este periodo se han hecho las siguientes aplicaciones de fertilizantes granulares
  -Ultrasol Crecimiento(N:25%; P:10%; K:10%)
  -Ultrasol Calcio (CaO 26%; N: 16,5%, Ca 13%)
  -Sulpomag (K2O 22%; K 21%; Mg 11%, S 21%)
  Además de aplicaciones de fertilización foliar (multichem)
- **Manejos agronómicos**
  Riego: Desde la etapa de establecimiento hasta la actualidad el proyecto no contempló la incorporación de sistema de riego, por tanto este factor lo ha debido sortear cada productor de acuerdo a la disponibilidad económica o técnica presente en el predio. Por esta razón del total de beneficiados 1 incorporó riego por goteo, 5 utilizan el sistema de riego por tendido y 5 deben suplir las necesidades hídricas con aplicaciones manuales desde estanques de mil litros
  Análisis realizados: Se han realizado análisis químico de suelo, análisis químico foliar y análisis fitopatológico en épocas de otoño y verano, en ambas localidades.
  Poda: durante el periodo de plantación a la actualidad se realizó una poda de formación a los avellanos de ambas localidades.

- **Aplicaciones fitosanitarias:** Con diagnostico en campo y análisis fitopatológico se realizó un plan de manejo fitosanitario, considerando aplicaciones preventivas y curativas de insecticidas (diazinon y karate) y fungicidas (mancozeb, poliben, kocide, oxido de cobre).

- **Tipo de conducción**: la conducción que se decidió utilizar fue mono eje en ambos cultivares, principalmente porque se ha visto mayor facilidad de cosecha a futuro.

Modelo de Negocios Asociación Regional Mapuche Folilko

INTRODUCCIÓN

La presentación de la propuestas en el "Diseño y Desarrollo de un modelo de negocio para la Asociación Regional Mapuche Folilko, que agrupa a micro y pequeños empresarios de la etnia mapuche en la IX Región", es un sueño plasmado en el papel, cuyo diseño y concepción nos la convicción de un instrumento valido para el desarrollo del Sector en el ámbito nacional e internacional

En la Asociación Regional Mapuche Folilko, hemos definido la facilitación de procesos de aprendizaje para emprendedores mapuches como una de nuestras áreas estratégicas. Nosotros "EMPRENDEMOS PARA QUE OTROS EMPRENDAN"

Entendemos el emprendimiento como un aprendizaje continuo y permanente de personas capaces de plantearse desde un cambio paradigmático el desarrollo de capacidades personales para ponerse al servicio de una visión territorial que construya el tipo de mundo que todos queremos vivir, bajo el marco de una cosmovisión que nos une y nos orienta en nuestro proceso cotidiano de enfrentar la vida desde los ámbitos socio productivos.

Creemos en iniciativas que se sustenten en si mismas y en este sentido este Modelo de Negocio, debe convertirse en un espacio que permanente se ha un espacio que aprende, vez a vez, a hacerse de nuevo y a continuar siendo coherente con la visión territorial y de la solicitud de los mandantes incorporando el desarrollo de competencias en los empresarios que participan de la actividad frutícola del proyecto.

Finalmente creemos en la enorme oportunidad que significa tener más personas creando negocios y empresas, pertinentes culturalmente, sustentables económica, social y ambientalmente.

CONTEXTO GENERAL

Pequeña empresa, entorno y empleo

La pequeña empresa junto a la microempresa, son los segmentos productivos que generan mayor empleo en Chile, pero al mismo tiempo, los más sensibles a los cambios externos, debido a la precariedad con que muchas veces funcionan. El vertiginoso macroambiente provocado por la globalización y los tratados de libre comercio, obliga a las empresas, en primer lugar, a lograr una "flexibilidad productiva", entendida como "cambios en la cualificación y polivalencia de los factores productivos, de modo de obtener una mayor capacidad de adaptación a las nuevas líneas de producción y organización empresarial" [1], toda vez que el diseño y rediseño de productos y servicios es factor de competitividad de empresas líderes con economías de escala y que muchas veces marcan las tendencias del mercado. En segundo lugar a mantener información actualizada sobre las tendencias de los mercados para la toma de decisiones. Y, en tercer lugar, a tener una orientación a la satisfacción permanente de las necesidades de sus clientes (actuales y potenciales), retroalimentándose con sus expectativas y requerimientos. Esto significa que los/as pequeños/as empresarios/as, tienen que estar dispuestos/as al cambio y prever los requerimientos humanos, materiales y financieros para ello, si es que quieren mantener su negocio en el tiempo.

La tradición Mapuche ha inspirado durante años una forma de vida desempeñando un papel determinante en su cultura, se ha mantenido como un núcleo de agricultura tradicional y de sobrevivencia a través de los años.

Al constatar la existencia de un foco importante de agricultores pertenecientes a la asociación Folilko, se planteó un modelo de desarrollo basado en la explotación de sus recursos endógenos, el conocimiento de su problemática y sus

[1] Desarrollo Económico Local, Alburquerque (1996)

potencialidades. Para ello, se reviso los diferentes estudio sobre la realidad socio productiva de los socios, en la que más de una decena de talleres se plantearon diversas alternativas, entre las cuales con fuerza se planteo y trabajo la diversificación de las labores agrícolas, en una con tendencias mas claras a la fruticultura, siendo la elegida la producción de Avellano Europeo, la que se adapta de una mejor forma a las condiciones agroclimáticas, socio productivas y de desarrollo de la mayoría de los socios de la asociación.

OBJETIVOS DEL MODELO DE NEGOCIO FOLILKO

Objetivo General:

Describir los procesos, existentes u observados, con el propósito de comprenderlos en el ámbito del negocio de la producción de Avellano Europeo para la organización Folilko.

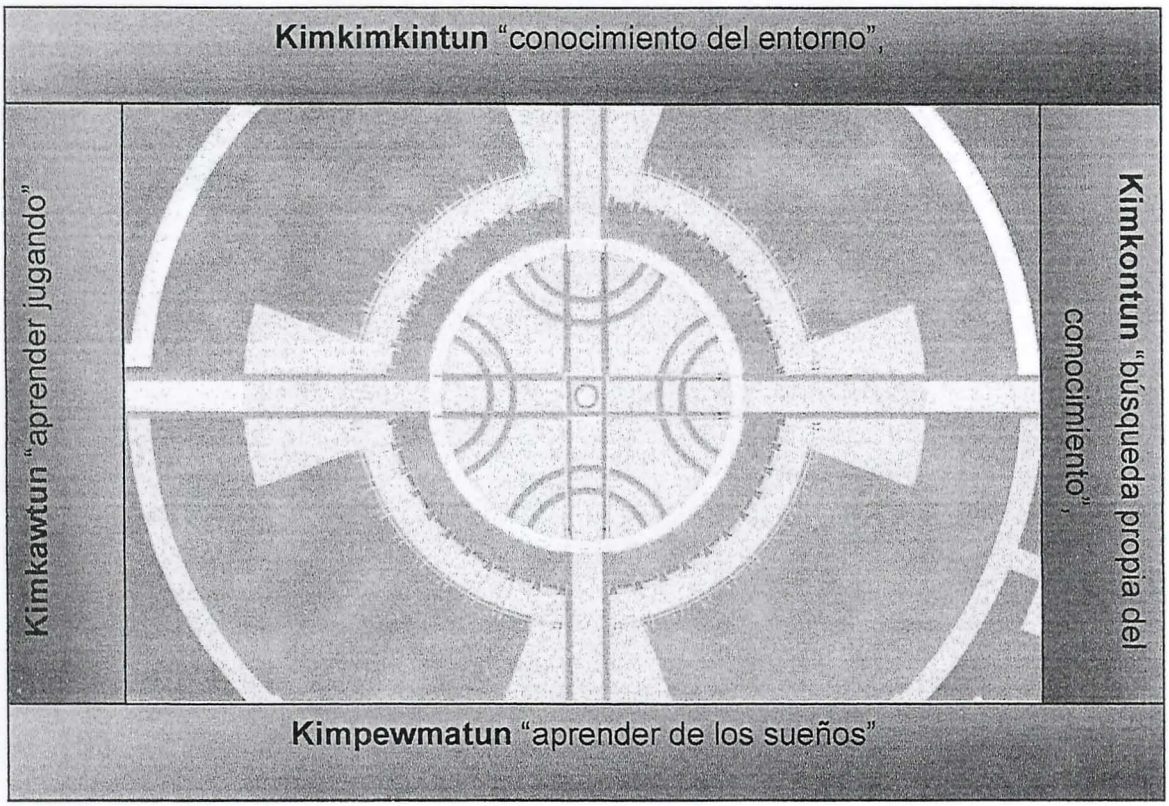
Objetivos Específicos:

- Comprender la estructura y la dinámica de la organización en la cual se va a implantar el sistema de producción frutícola para predios mapuches.
- Comprender los problemas actuales de la organización e identificar las mejoras potenciales en relación a sus potencializades y debilidades futuras.
- Asegurar que los consumidores, usuarios finales y desarrolladores tengan un entendimiento común de la organización, en relación a su propuesta de valor y sustentabilidad con la cosmovisión y biodiversidad mapuche.
- Derivar los requerimientos del sistema que va a soportar la organización y como esta va reaccionar frente a los cambios del mercado

FORMACIÓN MODELO DE NEGOCIOS

La propuesta del modelo de negocio que ha sido consensuada, estará en relación al modelo canvas pero con fuertes líneas del trabajo de la identidad cultural mapuche, como una forma de integrar la cosmovisión a este modelo, es por ello que se integraran 4 actividades propias del sistema educativo y productivo las etapas de este sistema las hemos identificado como[2]:

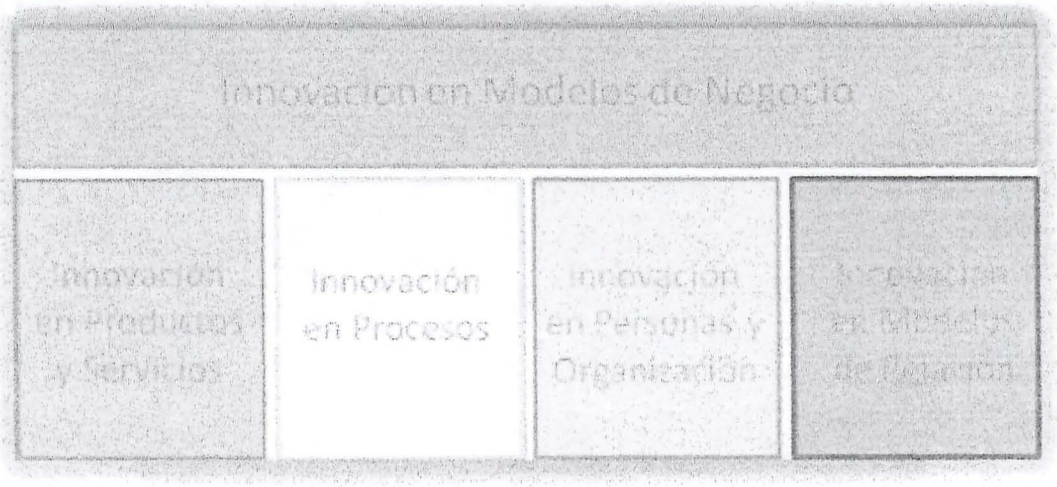
- **Kimkimkintun** "conocimiento del entorno",
- **Kimkawtun** "aprender jugando" conocimiento
- **Kimkontun** "búsqueda propia del conocimiento",
- **Kimpewmatun** "aprender de los sueños"

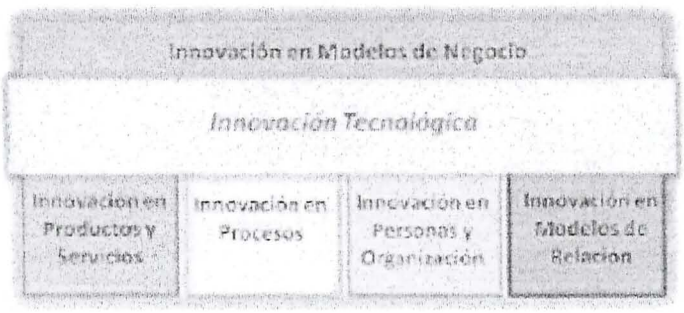


[2] Modelo diseñado y aplicado por el facilitador intercultural, Juan Pablo Manquelahuen destacado monitor intercultural regional.

MODELO DE NEGOCIO FOLILKO

Hemos identificado bibliográficamente que existe, conciencia y muchas veces acuerdo de diferentes fuentes, que existe coincidencia en 5 ejes que inciden en la generación de un Modelo de Negocio Innovador, como se muestra en la figura a continuación:





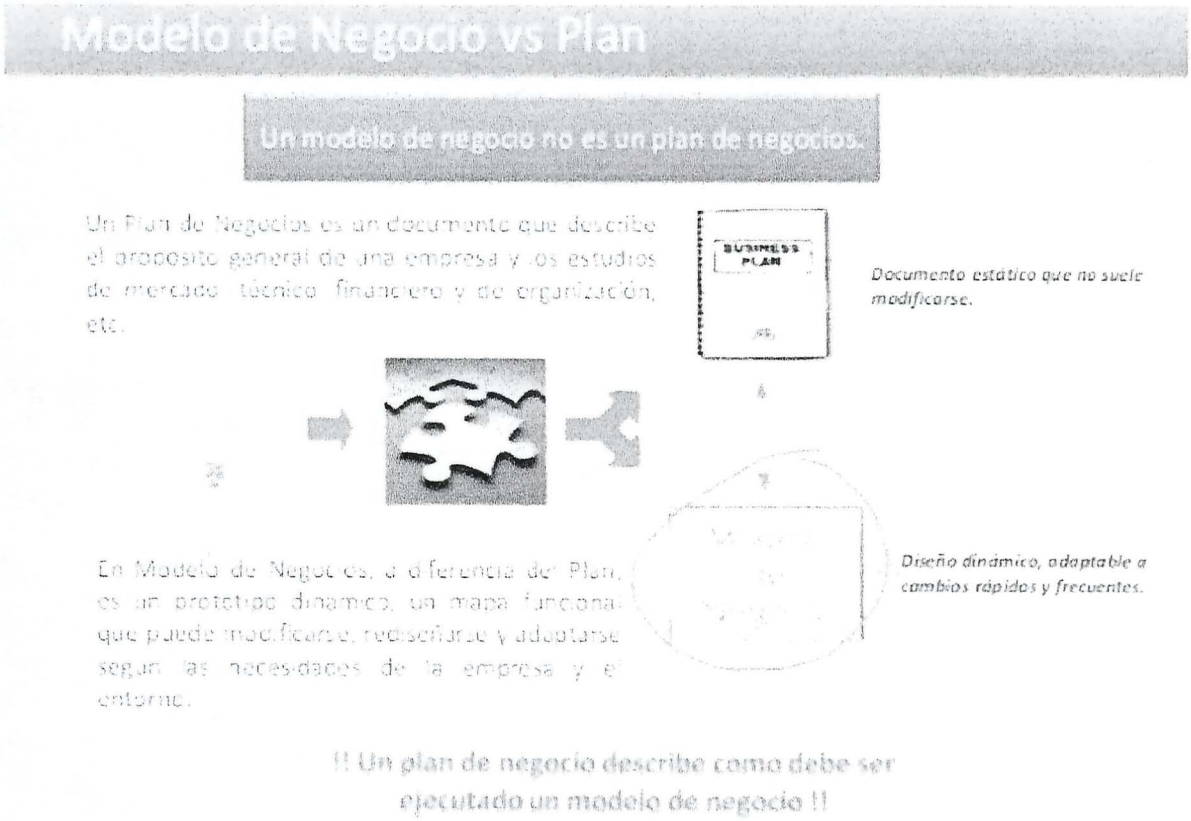
Sobre esta base, para Folilko es de suma importancia que se integre la mira de la pertinencia cultura Mapuche, es por ello que hemos integrado al modelo Canvas el concepto **cosmovisión mapuche y Biodiversidad,** el cual desarrollaremos a continuación:

CANVAS FOLILKO CON PERTINENCIA CULTURAL

Un Plan de Negocios es un documento que describe el propósito general de una empresa y los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, etc. Pero es un documento estático que no suele modificarse.

En cambio un modelo de negocios es dinámico, pudiendo modificarlo, rediseñarlo, o adaptarlo en base a los continuos y rápidos cambios.

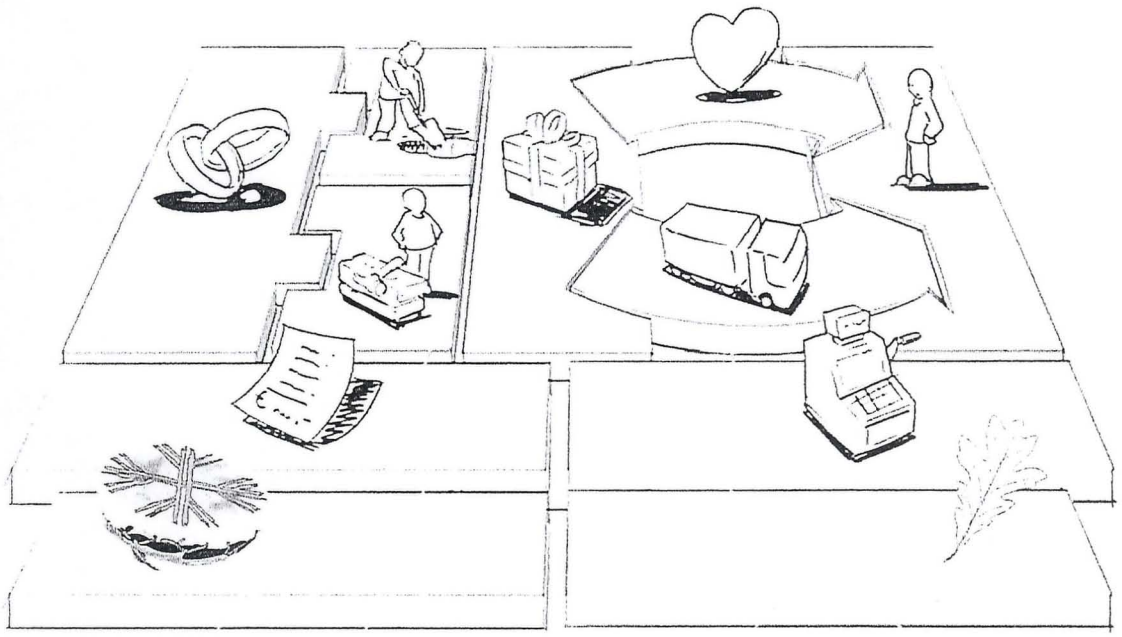
Un modelo de negocio describe el valor que una organización ofrece a sus diferentes clientes; describe las capacidades y los socios necesarios para la creación, comercialización y distribución de este valor y relaciona el capital con el objetivo de generar flujos de ingresos rentables y sostenibles.[3]



[3] Osterwalder (2004) The Business Model Ontology

Folilko es una Asociación Indígena Regional Mapuche, que se ha dedicado a la plantación y explotación de avellano Europeo en la Región de la Araucanía, el enfoque principal de Folilko en el ámbito productivo es el Desarrollo de habilidades productivas, de gestión y comercialización de la organización mapuche FOLILKO, en torno a un negocio frutícola y al diseño e implementación de un modelo de negocio con pertinencia cultural.

La superficie frutícola de la Novena Región creció en el período 2006-2012 un 95,3% hasta las 7.297 hectáreas, donde la manzana roja, el avellano europeo y el arándano son las principales especies cultivadas, según los resultados del "Catastro Frutícola Región de La Araucanía", realizado por el Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN) y dado a conocer este miércoles en la ciudad de Temuco el marco del Encuentro Regional de Productores de Fruta, organizado por FEDEFRUTA y Araucanía Frutícola AG. En relación al avellano Europeo la cantidad de has plantadas en la región alcanza a las 2.251 Hás, representando Folilko el 0,8 % de la huertos en la Región de la Araucanía.

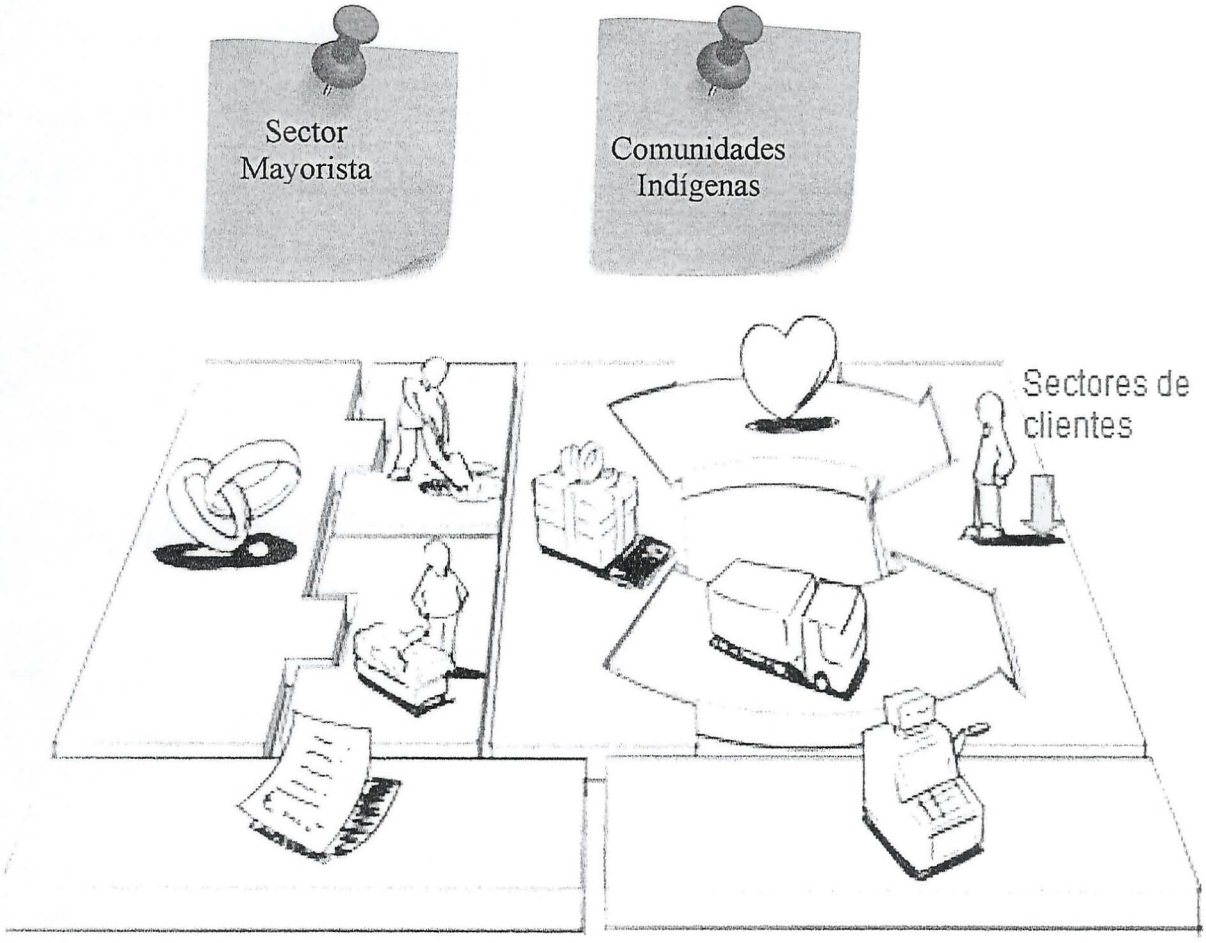


DESARROLLO DEL MODELO FOLILKO

En proceso de integración de un modelo de negocio para la asociación regional Mapuche Folilko, al tradicional modelo CANVAS, hemos integrado dos módulos, los cuales reflejan la identidad mapuche, estos corresponden a la cosmovisión Mapuche y Biodiversidad. Cada uno de los aspectos relevantes del modelo son desarrollados a continuación:

1.- SEGMENTOS DE CLIENTES

Nuestra primera gran pregunta es: ¿Para quién Creamos Valor? ¿Quiénes son nuestros clientes mas importantes?, las respuesta a estas preguntas es que estamos enfocado a un mercado de nicho, el cual esta compuesto por grupo reducido de comunicades mapuches que visualizan la incorporacion de la fruticultura en su modelo de negocio tradicional y el otro nicho de mercado son pequeños inversionistas agricolas que desean diversificar su produccion, incluyendo en sus predios el avellano europeo como una solucion importante.



2.- PROPUESTA DE VALOR

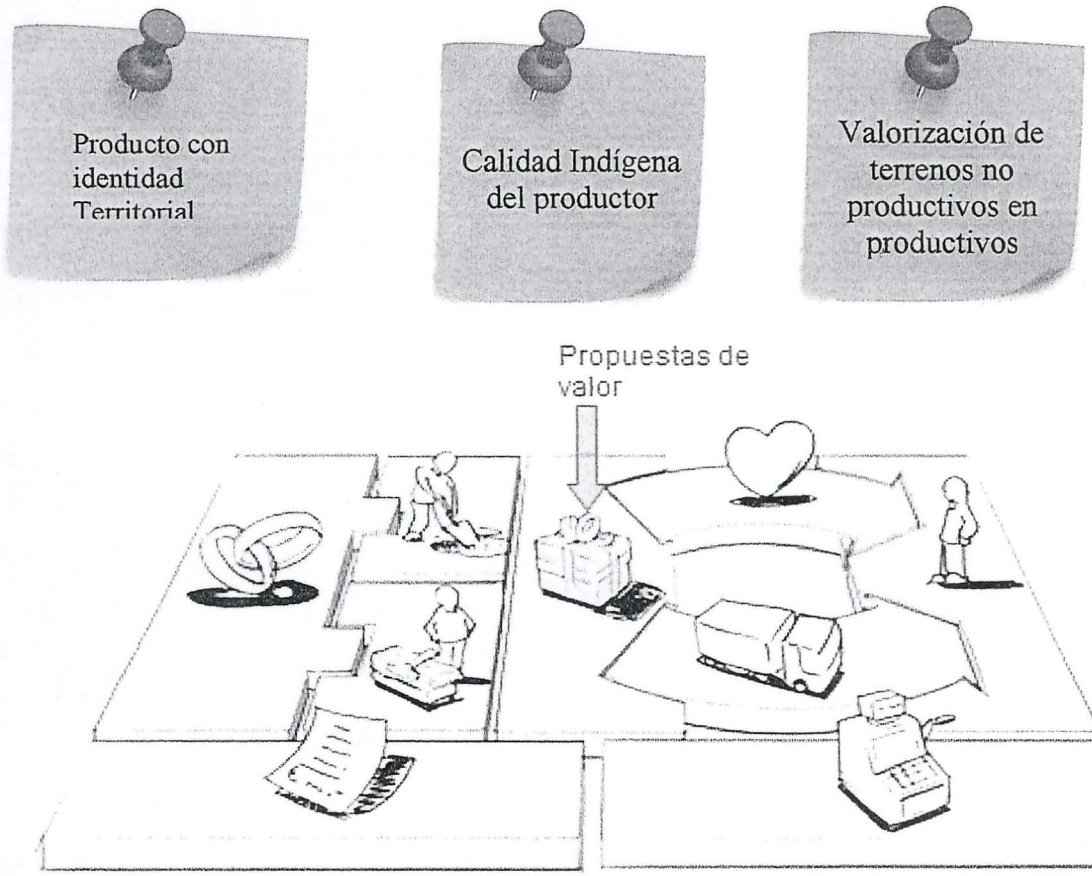
La propuesta de valor que hemos identificado con Folilko, por la cual los clientes deciden sobre una empresa u otra, y no otras que están operando en el entorno regional estada dada y respondiendo a las siguientes preguntas.

¿Qué valor le damos a los clientes?

¿Que problema o necesidad de nuestros clientes estamos ayudando a resolver o satisface?

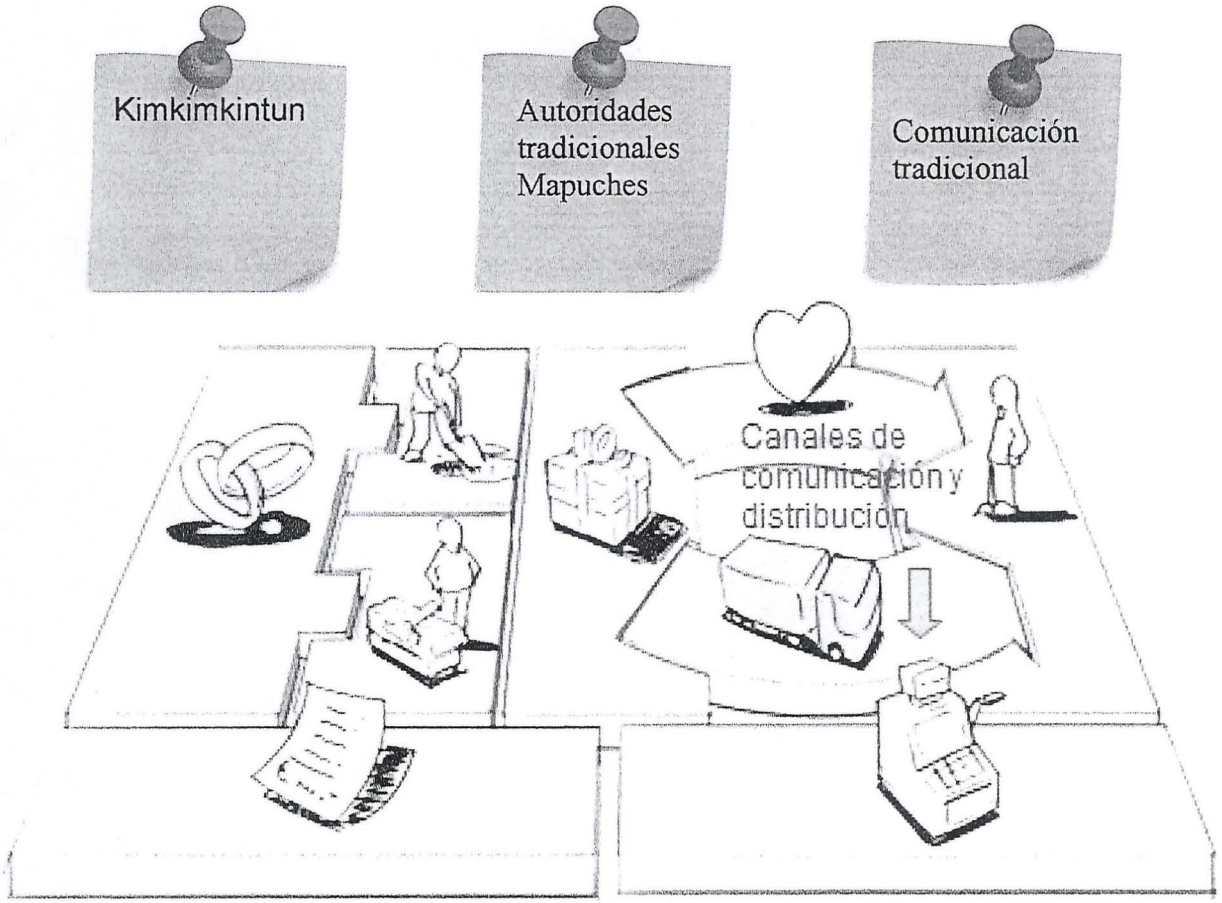
Novedad de este producto esta dado por la identidad territorial que Folilko entregara al servicio de actividades de manejo frutícola, sumado a ello la calidad indígena del productor, la cual dará un atributo de valor en la venta del producto en mercado mas especializados

Valorización de terrenos no productivos en productivos, especialmente en el ámbito de los predios adquiridos por Conadi.



3.- CANALES DE COMUNICACIÓN Y DISTRIBUION

Los canales sensibilizan a los clientes sobre los productos y servicios de la empresa ha constituido para tal efecto, es importante mencionar que en esta etapa la cosmovisión mapuche es la que jugara una mayor acción no solamente en lo que significa el que hacer del producto, si no también el proceso de configuración de las relaciones de comunicación y distribución que la empresa incorporara en el la gestión del servicio que esta enfocado en un cliente de comunidades indígenas, tales como el Kimkimkintu, las autoridades tradicionales y la comunicación tradicional de las comunidades indígenas.

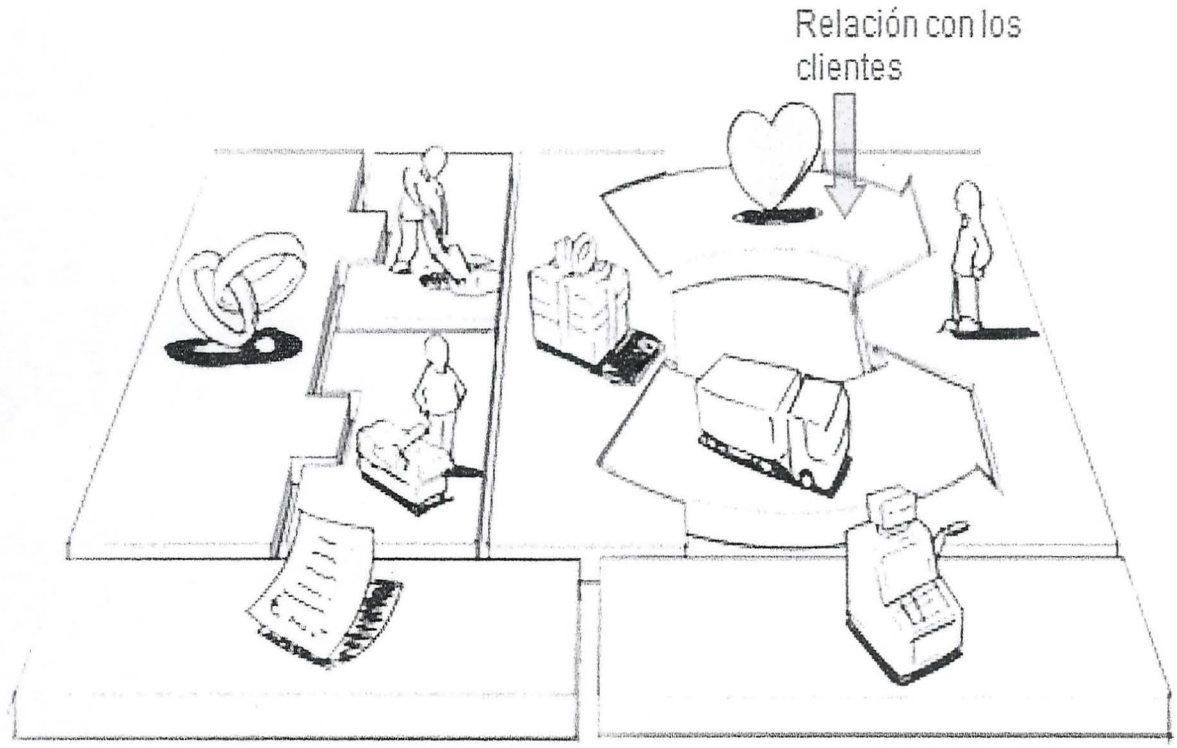


4.- RELACIONES CON LOS CLIENTES

Al identificar los distintos tipos de relaciones que deseamos instalar como folilko, nuestro primer desafio es establecer con segmentos especificos de clientes las comunidades indigenas con tendencia en constituirse en productores fruticola, son kimkontu (conocimiento del entorno) y Ngein (juntarse)

Kimkontun
(**conocimiento del entorno)**

Ngeln (juntarse)



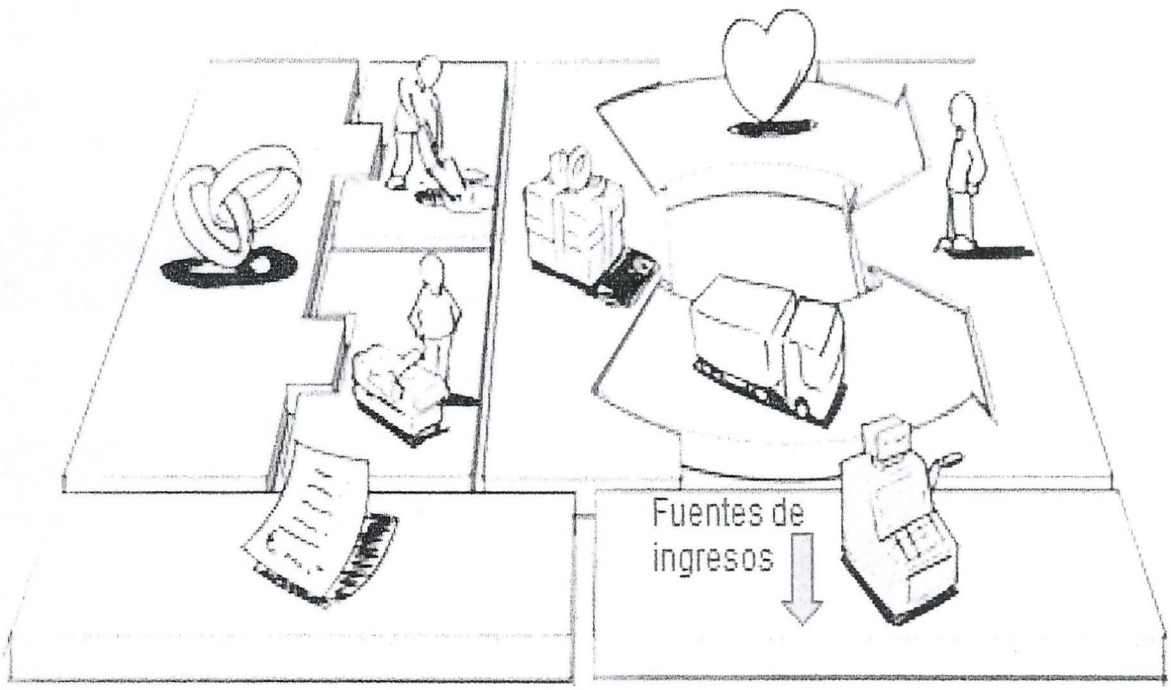
5.- FUENTES DE INGRESO

Un modelo de negocio puede implicar diferentes de flujos de ingresos, para este proyecto en particular se ha definido tres que son los de prestacion de Servicios Fruticolas, Venta de Frutos y Prestacion de Asesorias Fruticolas. Con ello se pretende que este proyecto se de caracteristicas sustentables en el mediano y largo plazo, se pretende no solamente brindar los servisios fruticolas si no tambien los servicios de asesoria.

Prestación de servicios frutícolas

Venta Frutos

Prestación de asesorías frutícolas



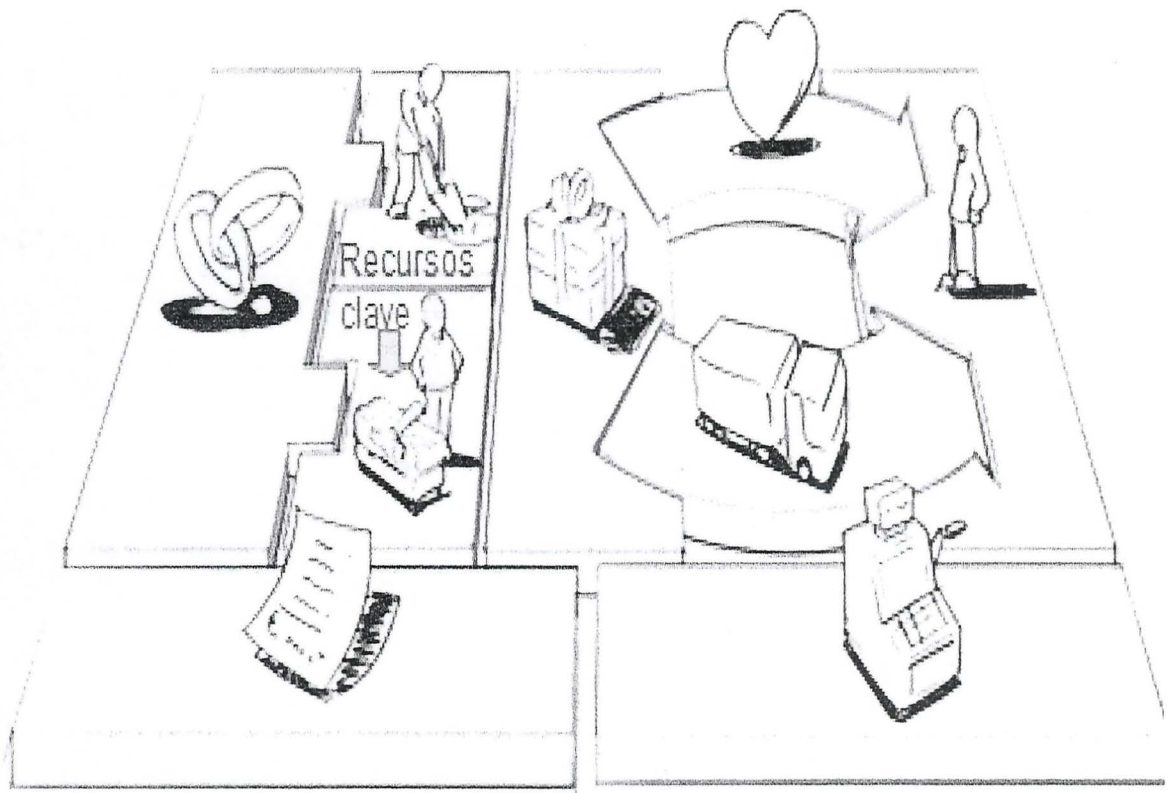
6.- RECURSOS CLAVES

Para este proyecto en particular hemos identificado recursos claves que son criticos de éxito, el primero esta por la tenencia de la tierra, que es una problemática en predios adquiridos que no se ha podido integrar al circulo productivo de la region, por otro lado existe un recurso importante que es la identidad cultural y el ultimo y el de mayor importancia para asociacion es el relacionado con la credibilidad entre sus pares.

Disponibilidad de predios adquiridos por Conadi

Identidad cultural

Credibilidad entre pares

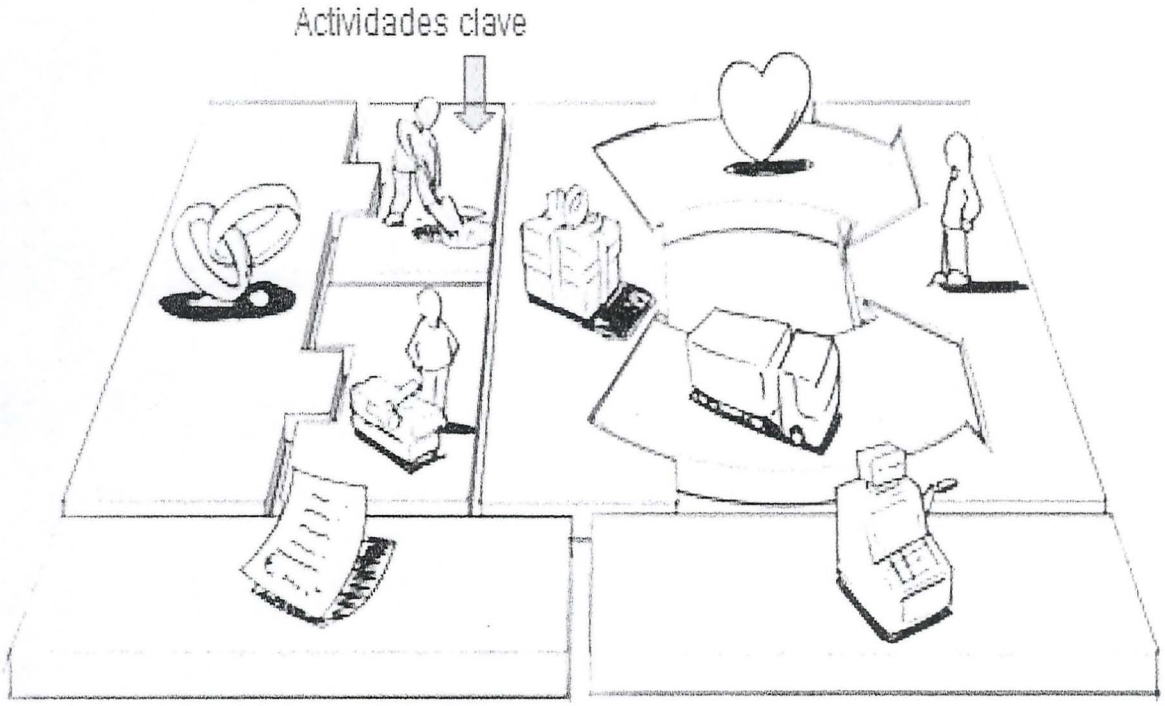


7.- ACTIVIDADES CLAVES

Hemos descrito para nuestro modelo de Negocio, los recursos más importantes necesarios para le funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad de los mismos, pero sobre la base principal de la cosmovisión mapuche, donde hemos incorporado el Kimpewmantun y el Kimkontun

Kimpewmatun
"aprender de los sueños"

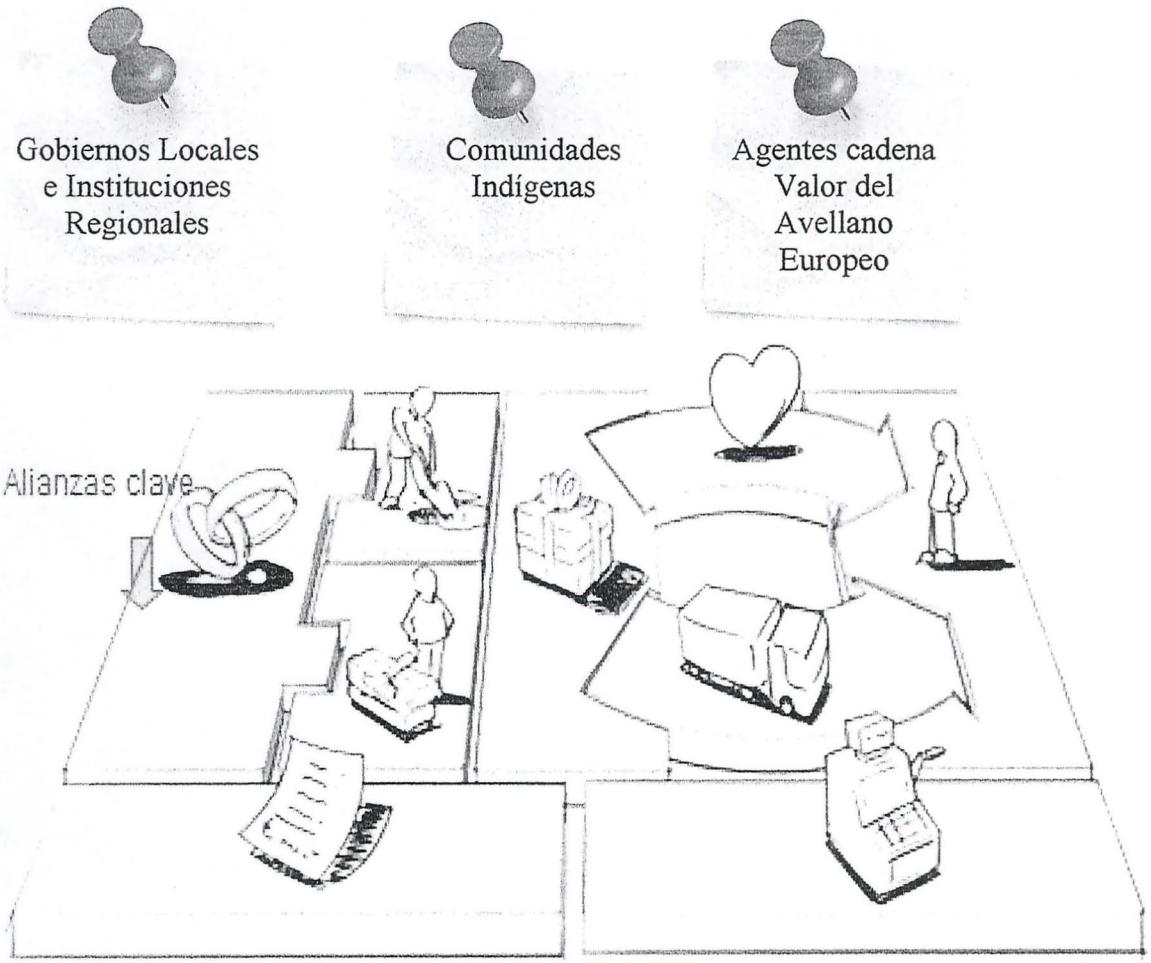
Kimkontun
"búsqueda propia del conocimiento",



8.- ALIANZAS CLAVES

Las asocaciaciones hoy en dia toman un lugar importante en el éxito de cualquier modelo de negocio, debn establecerse, eso si, las mas estrategicas y las que generen mas contribuciones de interes al negocio.

Para folilko el establecer alianzas claves, es muy importante por que esta el convencimiento de si se desarrolla de forma correcta, generara grandes beneficios para los integrantes de la misma. Es por ello que hemos identificado a los Gobiernos Locales, Comunidades Indigenas y Agentes de la cadena de valor del Avellano Europeo, como actores relevantes de la iniciativa y hemos trabajado para poder articularnos con ellos.

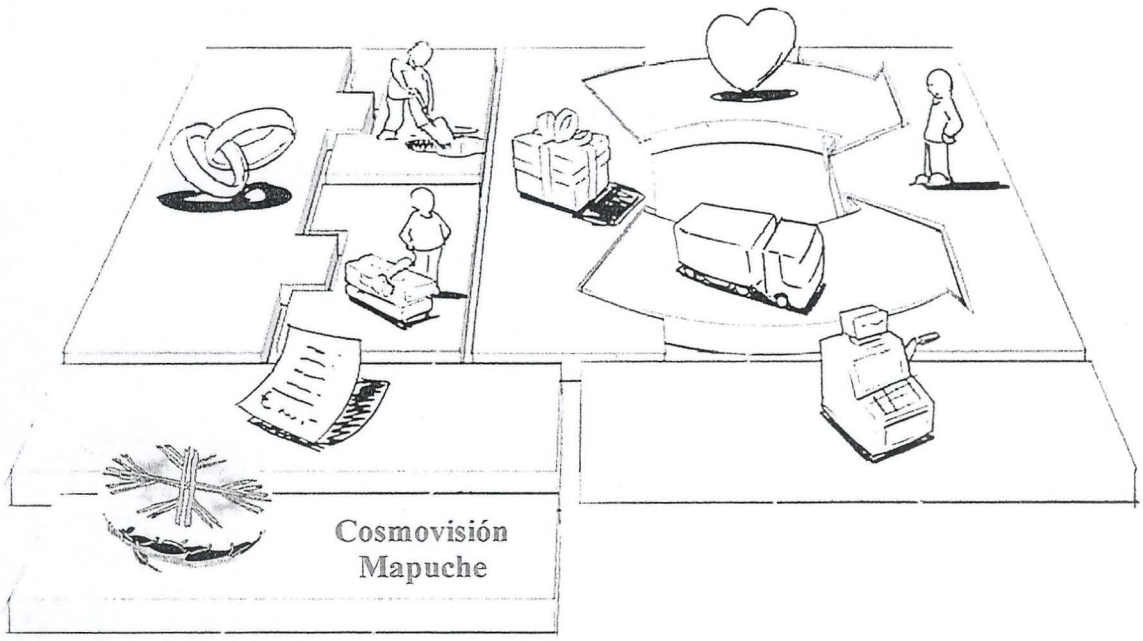


9.- COSMOVISION MAPUCHE

Los dos componentes que hemos introducido al modelo Canvas, son Cosmovisión Mapuche y Biodiversidad, sobre esta base se llego el concepto en el ámbito de la cosmovisión.

Rakizuan
Productivo

Mingako



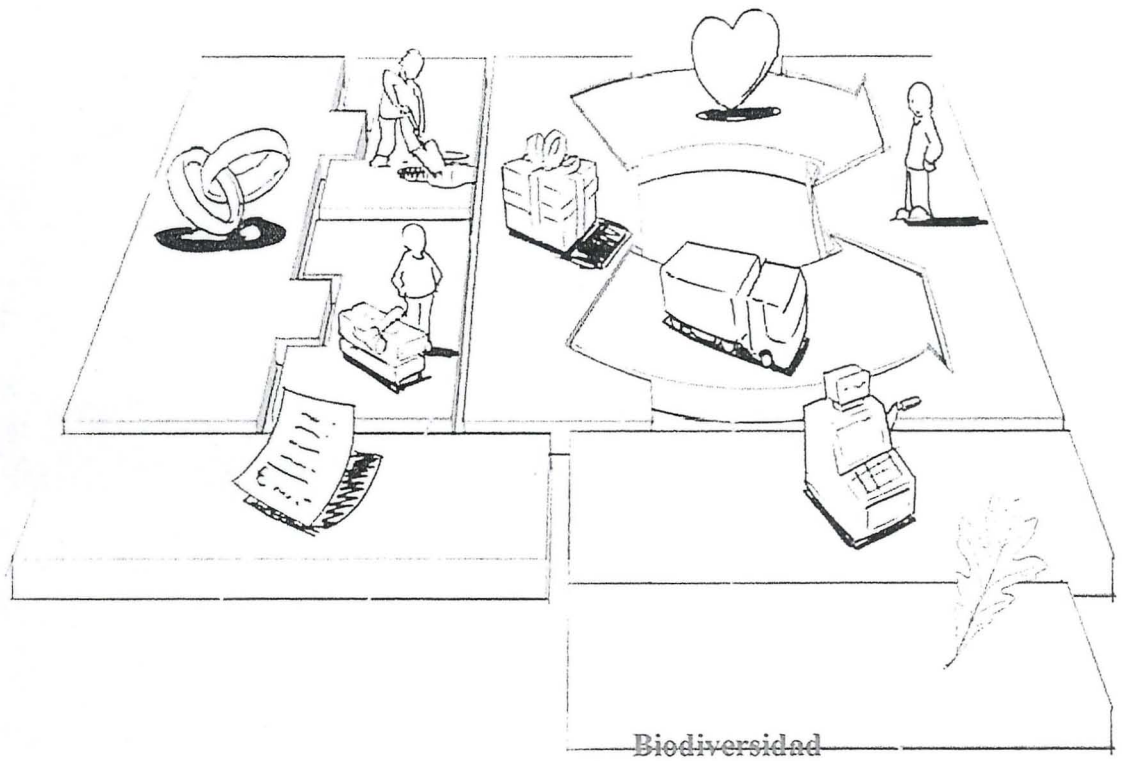
10.- BIODIVERSIDAD

Los conceptos vertidos, en el ambito de la generacion del Modelo Canvas, donde incorporamos dos factores del ambito curltural como lo es la cosmovision mapuhce y la Biodiversidad, rescatamos en este ultimo concepto de biodiveridad los elementos del KintunienMapu, kintunienMapu y Mollfun o Savia de la Ñuke Mapu.

Kintunien Mapu

Kintunien Mapu

mollfün o savia de la Ñuke Mapu



Biodiversidad