

CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE EVENTOS

1. Antecedentes Generales de la Propuesta

Nombre Programa Conjunto Universidad del Bío-Bío e INIA Quilamapu.
Diplomado en Gestión Agropecuaria.

Código FIA-FR-V-2002-1-G-007

Entidad Responsable Universidad del Bío-Bío

Coordinador Benito Umaña Hermosilla

Lugar donde se realizó la actividad (País, Región, Ciudad, Localidad) Chile, Región del Bío-Bío, Los Angeles.

Fecha de realización Jueves 3 de Agosto de 2002 a Sábado 12 de Abril de 2003

Equipo docente: presentación de acuerdo al siguiente cuadro (sólo para Eventos)

Nombre	Institución/Empresa	Cargo/Actividad

Problema a Resolver: El problema que se buscaba resolver con el desarrollo de este curso era entregar a los productores y profesionales del sector silvoagropecuario la posibilidad de incrementar los conocimientos técnicos asociado a la gestión de las empresas agrícolas. El éxito de las empresas agrícolas en estos momentos no pasa únicamente por mejorar la tecnología productiva de los predios, sino que también se requiere una mejor gestión de las empresas agrícolas. Toda esta mejora en la gestión de las empresas agrícolas tendrá sus efectos cuando se materialicen los tratados de libre comercio que Chile ha suscrito con diferentes países.

Objetivos de la Propuesta: indicar si éstos fueron alcanzados.

Los objetivos que se plantearon en el proyecto, y que eran parte de esta actividad, es Acrecentar la capacidad directiva y de gestión de productores y profesionales del sector agropecuario, considerando una economía global y la necesidad de aumentar la competitividad de las empresas del sector agropecuario.

Para poder lograr esto, la dirección del programa desarrollo una serie de actividades asociadas a aumentar el acervo de conocimientos de los alumnos.

Una de las actividades desarrollada para esto fueron las clases sistemáticas y periódicas de cada uno de los cursos impartidos por la Universidad del Bío-Bío e INIA Quilmapu.

Como parte de las actividades del curso se desarrolló una clase magistral con el Dr. en Economía Agraria de la Universidad Politécnica de Catalunya Sr. José María Gil Roig. Esta clase fue dirigida a los alumnos del Diplomado, además se distribuyeron invitaciones entre os mismos alumnos para que hicieran extensiva la invitación a otros productores (o aquellos que ellos estimaran conveniente).

Es importante mencionar que en el desarrollo del programa se contó con la participación del ex Seremi de agricultura de la Octava Región y actual Director de INDAP de la Séptima Región, el Sr. Carlos Montoya.

Como una última actividad adicional de este Diplomado se realizó una gira Tecnológica con los profesores INIA Quilmapu. Esta gira fue desarrollada en el Fundo San Pedro, San Ignacio (Octava Región) y el objetivo de esta era conocer los resultados de investigaciones desarrollada por INIA Quilmapu en cuanto al manejo de praderas, tecnología de riego y engorda de ganado.

2. Antecedentes Generales: describir si se logró una buena recepción por parte de los participantes de la temática abordada en el evento.

La recepción del programa por parte de los alumnos se puede evaluar en tres ítems:

- 1.- Por el desarrollo de las clases de los profesores.
- 2.- Por la participación del Dr. José María Gil
- 3.- Por el desarrollo de la gira tecnológica.

Con respecto al primer punto, es importante destacar que los profesores participantes del programa contaban con el grado de MsC. Y PhD. Lo que hacia que las clases tuvieran un nivel adecuado de entrega de información.

Esto fue percibido por los asistentes del curso, destacando el nivel de los profesores, tanto de la Universidad como de INIA Quilmapu. Se desarrollaron evaluaciones de los alumnos a los profesores, los que van anexada al informe.

Con respecto al segundo punto, la participación del Sr. José María Gil en el programa entregó una visión actualizada de la competitividad de Chile con respecto a Europa y otros competidores directo de Chile en el sector agropecuario. Esto fue muy bien recepcionado por los asistentes del curso y por los invitados, ya que entrega una visión nueva.

La gira tecnológica fue muy bien evaluada por los alumnos, ya que pudieron conocer las investigaciones desarrolladas por INIA en cuanto al manejo de praderas, uso eficiente de agua y crianza de animales.

3. **Resultados Obtenidos:** descripción detallada de los conocimientos entregados. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Los conocimientos entregados por los profesores se ajustan al programa de presentado a F.I.A. en la entrega del proyecto.

El curso se desarrollo en tres módulos:

- El primero contiene las asignaturas de gestión de empresas, gestión medioambiental y seminario agropecuario.
- El segundo módulo contiene las asignaturas de finanzas, economía empresarial y marketing.
- El tercer y último módulo contiene las asignaturas de Administración de RR.HH., economía y valoración agrarias, gestión del suelo y agua para la producción y formulación y evaluación de proyectos.

Los conocimientos entregados son los siguientes:

> **Gestión de empresas:**

Descripción

Curso orientado a desarrollar la capacidad de gestión mediante el estudio de los modelos de administración estratégica, considerando empresas orientadas al mercado y que conviven en un ambiente cambiante y turbulento. Todo lo anterior implica una profundización teórica de los contenidos y una aplicación práctica, mediante la metodología de casos.

Objetivos

Al final del curso, el participante será capaz de:

- a.- Internalizar la importancia de contar con una adecuada estrategia empresarial como único medio de lograr una gestión eficaz.
- b.- Entender y aplicar el proceso de planificación estratégica
- c.- Dominar la forma como se organiza la acción y como se implementa el control de la gestión.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Gestión Estratégica	3
2	Planificación Estratégica	5
3	Organización de la Acción	5
4	Implantación de la Estrategia	6
5	Control de la Gestión	5
	TOTAL HORAS	24

> Gestión Medioambiental:

Descripción:

Esta asignatura entrega los principios y herramientas fundamentales para identificar, integrar y evaluar los aspectos y problemas ambientales en el diseño, implantación y toma de decisiones de políticas y acciones empresariales en el ámbito de la actividad agropecuaria. Existe una interconexión entre las variables económicas, ambientales, tecnológicas, comerciales y legales, buscando sustentabilidad en el largo plazo.

Objetivos:

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Identificar y definir los conceptos y principios fundamentales de la estructura y funcionamiento de los ecosistemas naturales y humanos.
- Identificar, describir, analizar y evaluar la interacción entre economía, medio ambiente, desarrollo y empresa, como los problemas ambientales más relevantes.
- Describir y analizar los enfoques y criterios para lograr un desarrollo sustentable de la actividad agropecuaria.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Introducción a la Ecología, Economía y Gestión Ambiental	6
2	Recursos Naturales, Recursos Ambientales, Contaminación	6
3	Leyes, Normas y Estándares Ambientales	6
4	Factibilidad Ambiental de los Proyectos: Evaluación de Impactos y Sustentabilidad	6
TOTAL HORAS		24

> Seminario Agropecuario:

Descripción

Entregar a los participantes una nivelación con los últimos avances en investigación agropecuaria y estudios tecnológicos en el área agropecuaria de la zona.

Objetivos

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Tener una visión general de los avances científicos y tecnológicos realizados en el área agropecuaria.
- Relacionar los avances e investigaciones realizadas con su propia área de interés.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Caracterización del Sector Agropecuario Regional	3
2	Descripción de los Sistemas Pecuarios de la Región	3
3	Descripción de los requerimientos actuales y futuros de la agroindustria	3
4	Análisis situación de Hortalizas y Frutales	3
5	Análisis de Cultivos Anuales	3
6	Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades	3
7	Los recursos naturales y su uso planificado para la gestión	3
8	Prácticas agrícolas compatibles con la sustentabilidad de los recursos naturales	3
TOTAL HORAS		24

> SEGUNDO MODULO

> Finanzas:

Descripción:

Este curso está orientado a entregar los fundamentos teórico y práctico de la dirección financiera, en un contexto de corto y largo plazo. Se coloca énfasis en las decisiones de inversión y financiamiento.

Objetivos:

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Analizar y comprender el medio ambiente en el cual están insertas las decisiones financieras.
- Aplicar las diversas técnicas relacionadas con las decisiones de inversión y de financiamiento para las operaciones financieras de corto y largo plazo.
- Integrar los diferentes proyectos que conforman una empresa en una concepción estratégica.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Introducción a la Dirección Financiera de empresas	2
2	La estrategia empresarial y la decisión de inversión interna y externa	8
3	Decisiones de financiamiento	6
4	La decisión de inversión en capital de trabajo	6
5	Usos de Instrumentos Públicos y Privados de Financiamiento	2
	TOTAL HORAS	24

➤ Economía Empresarial:

Descripción

Familiarizar a los participantes con el funcionamiento del sistema económico del país y del mundo y que puedan servir al estudiante para conocer o utilizar los instrumentos del análisis económico como herramientas.

Objetivos

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Comprender el comportamiento del consumidor y del productor, a fin de entender la determinación de los precios a corto y largo plazo y en las distintas formas de organización de la economía.
- Tener una visión general del funcionamiento del sistema económico en forma particular, con énfasis en la economía.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	El Concepto y el Método de Economía	1
2	La escasez y la necesidad de Elegir	2
3	La oferta, la demanda y el mercado	2
4	La teoría de la utilidad y de la demanda	4
5	La teoría del productor y los costos	4
6	El mercado de competencia perfecta	4
7	El monopolio	3
8	El equilibrio competitivo y las fallas del mercado	4
	TOTAL HORAS	24

➤ Marketing:

Descripción

Curso orientado a la integración de los elementos de comercialización, lo cual implica el análisis de modelos, herramientas, operatoria, considerando las variables operativas y estratégicas en un ambiente competitivo.

Objetivos

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Conocer y utilizar las herramientas de análisis de mercado para bienes o servicios de consumo.
- Desarrollar estrategias comerciales que permitan un mejor posicionamiento de la empresa en el mercado.
- Conocer y aplicar las herramientas y técnicas de uso común en investigación de mercados.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Gestión de Marketing	3
2	Satisfacción de Necesidades y Comportamiento del Comprador	6
3	Definición de mercado y segmentación	3
4	Estrategias de Mix Comercial	6
5	Investigación de Mercados	6
	TOTAL HORAS	24

➤ TERCER MODULO

➤ Administración de Recursos Humanos:

Descripción

Curso orientado a la comprensión de la importancia del personal en la empresa y a estudiar las estrategias y políticas que se deben formular y aplicar para lograr un adecuado desarrollo de la organización y una minimización de los conflictos.

Objetivos

Al final del curso, el participante será capaz de:

- Diagnosticar la realidad del personal en la empresa y de proponer alternativas de solución a los problemas detectados
- Acrecentar las habilidades y destrezas que permitan mejorar el nivel de eficiencia y efectividad del personal de la organización.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Caracterización del recurso Humano en la actividad agrícola	6
2	Preparación para el Trabajo	6
3	Motivación y Liderazgo	4
4	Legislación Trabajadores agrícolas	6
5	Dumping Laboral Agrícola	2
TOTAL HORAS		24

➤ Economía y Valoración Agraria:

Descripción

Asignatura orientada a conocer y analizar temas relacionados con el sector agropecuario en perspectiva económica y de política aplicada, así como conocimiento, comprensión y aplicación de valoración de activos agrícolas y estándares de producción.

Objetivos

Al final de curso, el participante será capaz de:

- Conocer y comprender los conceptos básicos del escenario actual del sector agropecuario y los instrumentos de política agrícola.
- Conocer y aplicar conceptos, métodos y casos de valoración económica en el sector agropecuario.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Políticas e Instrumentos de fomento agraria	3
2	El sector agropecuario en perspectiva	3
3	Criterios y métodos de valoración económica agrícola	3
4	Casos prácticos de valoración económica agrícola	3
TOTAL HORAS		12



➤ Gestión del suelo y agua para la producción:

Descripción

Este curso está orientado a entregar los fundamentos prácticos que sirvan de base para un agricultor sustentable en cuanto al manejo del suelo y el agua.

Objetivos

Al final de curso, el participante será capaz de:

- Conocer técnicas modernas y uso eficiente de suelo y agua para la producción agropecuaria.
- Conocer el concepto de manejo integrado de una microcuenca, como básica de uso de recursos naturales para la producción.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	Manejo integrado de microcuenca.	3
2	Maximización en la eficiencia del uso del agua. Conceptos y aplicación.	3
3	Técnicas conservacionistas de laboreo y manejo del suelo.	3
4	Mejores prácticas de manejo de fertilización	3
		12



➤ Formulación y evaluación de proyectos:

Descripción

Curso orientado a describir y explicar la metodología que se utiliza para la Preparación y Evaluación de Proyectos, haciendo énfasis en la importancia de la preparación, así como en los indicadores utilizados para su evaluación.

Objetivos

Al finalizar el curso el alumno será capaz de:

- Identificar, comprender y utilizar las variables relevantes que inciden en la preparación de proyectos
- Servir como base de decisión entre los agentes económicos para una mejor asignación de los recursos.
- Identificar y utilizar los parámetros de medición y evaluación de proyectos de inversión.
- Ser capaz de comprender y aplicar la metodología de formulación de un proyecto de inversión y de su evaluación.

RESUMEN UNIDADES PROGRAMATICAS

Nº	UNIDAD	HRS.
1	El Sistema Económico	2
2	Paradigmas en la Evaluación de Proyectos	2
3	Análisis a considerar en el estudio de un proyecto	3
4	Formulación de un Proyecto	8
5	Selección entre alternativas	4
6	Análisis de Riesgo y Sensibilidad	3
7	Introducción a la Evaluación Social de Proyectos	2
	TOTAL HORAS	24

4. Aplicabilidad: explicar la situación actual del rubro en Chile (región), y explicar la posible incorporación de los conocimientos adquiridos, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

La actividad económica de la Octava Región descansa sobre tres actividades principales, estas son:

- Agrícola.
- Forestal.
- Pesca y

Estas tres actividades son el motor económico de la región del Bio-Bío y son las que potencian el empleo y el desarrollo regional.

El Gobierno regional del Bío-Bío ha definido 10 pilares estratégicos para el desarrollo de la Región aplicables hasta el año 2010. Estos pilares estratégicos incluyen la preocupación y desarrollo del sector agrícola de la Región. Esto se puede comprobar citando palabras del plan estratégico de la Región:

- Mejorar la productividad y fortalecer la competitividad de rubros silvoagropecuarios tanto innovadores como tradicionales, de importancia en el uso del territorio

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

2.1 Mejorar la utilización y productividad de los recursos naturales que constituyen activos de los agricultores (suelo, agua para riego, recursos forestales) y de las comunidades de pescadores artesanales (recursos hidrobiológicos) mediante la focalización de los programas específicos existentes en los territorios de planificación.

<i>Acciones estratégicas</i>	<i>Territorios</i>
Orientación, en los territorios de planificación, del uso de recursos del programa de recuperación de suelos degradados, a través de la focalización de concursos.	Territorios de secano
Implementación de la "propuesta estratégica de riego" existente en la región, a través su incorporación en un plan operativo plurianual.	Todos los territorios de planificación
Implementación de la propuesta de forestación campesina, definida para la región, utilizando los incentivos existentes y complementada con recursos regionales.	Todos los territorios de planificación
Reforzamiento de los planes de saneamiento de títulos de dominio para pequeñas propiedades rurales, así como de regularización y de uso eficiente de los derechos de agua.	Todos los territorios de planificación
Generación de una red de información agrometeorológica que cubra todo el territorio regional y que entregue información oportuna a los productores	Todos los territorios de planificación

2.2 Disponer, como resultado de proyectos de innovación e investigación tecnológica pertinentes, de una oferta de conocimiento científico y tecnológico que pueda ser transferida y utilizada, por el sector productivo agrario y comunidades de pescadores artesanales.

<i>Acciones estratégicas</i>	<i>Territorios</i>
Regionalización de los fondos de carácter nacional destinados a investigación silvoagropecuaria	

2.3 Focalizar los programas e instrumentos de fomento disponible en la agricultura campesina y mediana empresarial, a fin de incrementar su competitividad, proponiendo la creación de otros si fuera necesario, articulando la gestión del Ministerio de Agricultura con el resto de la institucionalidad pública.

<i>Acciones estratégicas</i>	<i>Territorios</i>
<p>Definición de criterios de priorización que orienten la acción de los organismos públicos en la colocación de los instrumentos.</p> <p>Reforzamiento de la vinculación MINAGRI, CORFO, PROCHILE, SERCOTEC y BECH.</p>	

2.4 Fomentar la asociatividad de los productores tanto desde el punto de vista gremial – para gestionar en conjunto la política agrícola – como de los rubros productivos, para mejorar su inserción en los mercados.

La importancia del sector agrícola para la región se ve materializada en las líneas de acción del Gobierno Regional del Bío-Bío, que han sido definidas hasta el año 2010.

La aplicación de los conocimientos adquiridos en este programa de Diplomado se ajusta a las expectativas de la Región. Si se consideran los conocimientos entregados por los profesores de INIA Quilmapu se puede concluir que las investigaciones realizadas en el área productiva son de inmediata aplicabilidad al sector agrícola. Es importante destacar que dentro de las unidades consideradas se encuentra el manejo de microcuena, producción de cereales, uso eficiente del suelo y actualización de las últimas investigaciones desarrolladas en el área agrícola.

Estos temas son de aplicabilidad inmediata ya que los participantes del Diplomado son productores y lo único que necesitan son traspasar los conocimientos al trabajo diario en terreno.

En cuanto a los temas de gestión, estos son aplicables en un plazo de tiempo mayor ya que requieren de la interiorización de los conceptos y de su incorporación paulatina a la administración diaria de las empresas agrícolas.

La importancia de los conceptos de gestión que fueron abordados en este curso radica en la ventaja competitiva que pueda obtener una empresa con la incorporación de estos en su administración diaria. La competitividad de las empresas agrícolas será de gran relevancia con la materialización de los diferentes tratados de libre comercio que esta suscribiendo Chile con diferentes países.

El éxito o fracaso de las empresas agrícolas no sólo dependerá de las técnicas de producción, de los rendimientos o tecnología utilizada, este incluye también a la gestión realizada, la capacidad de reacción frente al mercado, investigación de mercado y una correcta evaluación de los cultivos a desarrollarse entre un período y otro. Las herramientas con que cuentan los productores para enfrentar este escenario son, en parte, las incorporadas en este programa y que fueron detalladas en el punto anterior.

Ahora bien, si bien es cierto que se ha entregado un programa de Diplomado orientado a productores, no es menos cierto que para lograr su completa adaptación y aplicabilidad es necesario contar con instancias de reforzamiento de conocimientos, esto es, a través de curso de especialización y capacitaciones directa a productores.

5. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar: señalar aquellas iniciativas detectadas durante la actividad, que significan un aporte para el rubro en el marco de los objetivos de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades. Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para la modernización del rubro.

- Durante los años 2002 y 2003 la Universidad del Bío-Bío se ha adjudicado y ejecutado 2 proyectos con el apoyo financiero de F.I.A. En ambos proyectos la Universidad ha detectado la misma oportunidad a desarrollar, y que ha sido confirmada por el Dr. José María Gil Roig de la Universidad Politécnica de Catalunya. Esta oportunidad que presenta el sector agrícola se enmarca dentro de los lineamientos estratégicos que ha definido el gobierno Regional dentro de su planificación. Además, dentro de los pilares estratégicos definidos por la Universidad del Bío-Bío se encuentra formalizada el desarrollo de un área de Agronegocios que puede potenciar el sector agrícola de la Región y que concuerda con las oportunidades detectadas.

Actualmente la Universidad esta realizando un trabajo conjunto con INDAP, que se encuentra formalizado en el convenio firmado el 20 de Diciembre de 2002 cuyo espíritu es el apoyo y análisis de la información del sector agrícola y un informe semanal respecto de las coyunturas del mercado.

La oportunidad detectada por la Universidad es la "CREACION DE UN CENTRO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO EN AGRONEGOCIOS" cuyo objetivo es apoyar al sector agrícola de la Región del Bío-Bío. La creación de este centro contaría con el respaldo y apoyo del "Centro de Investigación agroalimentaria de la Universidad Politécnica de Catalunya", que es dirigido por el Dr. José María Gil Roig.

La creación de este centro estaría conformada por tres asociaciones gremiales (de Ñuble y Bío-Bío), por empresas privadas y por la SEREMI de Agricultura. Esta es una idea que se viene trabajando por algunos años y que cada vez se hace más necesario su implementación.

En la página siguiente se incorpora el informe del Dr. José María Gil Roig.

INFORME DE LA VISITA DE JOSE MARIA GIL A LA VIII REGION DEL BIO BIO DENTRO DEL PROGRAMA DE CONSULTORES CALIFICADOS

La visita que realicé a la VIII Región del Bio Bio tenía una doble finalidad. Por un lado, tener un conocimiento más próximo de la realidad agropecuaria de la zona, con el fin de detectar sus posibles fortalezas y debilidades, así como la posibilidad de explorar la conveniencia de la creación de un Centro de Agronegocios orientado a resolver los principales problemas de los agricultores y ganaderos de la región. En segundo lugar, participar en el VII Congreso de la Asociación Chilena de Economistas Agrarios presentando una ponencia sobre el posible impacto del Acuerdo Chile-UE sobre el sector agroalimentario de ambas zonas comerciales.

En relación con el primero de los objetivos de la estancia, se definieron tres jornadas de visitas a explotaciones y una adicional introductoria a modo de presentación en la que impartí una conferencia sobre la situación de la agricultura en la UE, los excedentes generados y los intercambios con terceros países, prestando especial énfasis en la competitividad de los productos agroalimentarios chilenos en dicha región. Las tres visitas se desarrollaron en tres zonas de producción bastantes diferenciadas entre sí.

La primera fue organizada por la Asociación de Agricultores de Ñuble A.G. a una zona caracterizada por explotaciones de cierta dimensión y en la que se combinan cultivos tradicionales como trigo, remolacha y ganado vacuno con cultivos orientados eminentemente a la exportación (arándanos). La visita empezó, precisamente por una explotación de arándanos, producto con un gran potencial de crecimiento de la demanda externa, sobre todo en Estados Unidos. La explotación poseía dos puntos fuertes. El primero, se refería a la tecnología de la producción, en general bastante actualizada y adaptada a las condiciones del suelo y del agua disponibles. Destacamos la colaboración con la Universidad en el desarrollo de tecnologías de riego específicas para la explotación. El segundo punto fuerte era la mano de obra. Parecía haberse creado una cierta fidelidad con el personal que se dedica a la recolección y manipulación del fruto, así como el fuerte compromiso de adecuarse a las condiciones laborales exigidas por la ley. Sin embargo, sí parecía detectarse problemas relacionados con la comercialización. El productor desconocía en qué estado llegaba su producto al mercado de destino y a qué precio era finalmente vendido. Es más, la propia experiencia del productor le permitía afirmar que todo el cuidado que se ponía en la obtención del producto en la explotación no se traducían en un producto de calidad en destino debido a la incorrecta manipulación del mismo durante su transporte. El producto perdía toda su calidad vendiéndose como producto convencional a precios bajos determinados por la oferta y la demanda. En definitiva el productor no se beneficiaba de un mayor precio por elaborar un producto de calidad ya que no participaba en la comercialización de los productos que relegaba a las manos de operadores / exportadores con intereses, a veces, contrapuestos con el propio sector productor.

La primera jornada de visitas se completó con un recorrido por un predio dedicado a los cultivos tradicionales aunque, desafortunadamente, el dueño no pudo acompañarnos ya que le había surgido un imprevisto. Finalmente una experiencia interesante fue la visita a la Escuela de Capacitación Agraria (utilizando la denominación española). Allí tuvimos un almuerzo y compartimos con el Director sus experiencias en la formación de jóvenes en las tareas agropecuarias. La formación es una condición necesario de éxito futuro y estas escuelas pueden jugar un papel importante no sólo en su labor actual sino reconvirtiéndose, en parte, en centros de información continua para los propios responsables. El diseño de cursos específicos sobre sectores específicos (vacuno de carne, remolacha, etc) o sobre tecnologías concretas o sobre gestión de explotaciones, de una o dos semanas de duración, puede constituir la propia razón de ser del propio centro en un futuro no muy lejano. La experiencia en España y en otros países europeos camina en esa dirección. Cada vez hay una menor demanda por parte de los jóvenes hacia la formación agraria, pero aumenta la necesidad de formación en los agricultores y ganaderos, necesidades que pueden ser cubiertas por estos centros.

La segunda jornada de visitas fue organizada por la Federación La Conquista Campesina. A diferencia de la zona anterior, en ésta la dimensión media de las explotaciones o predios era sustancialmente más reducida. Los predios visitados se dedicaban a una gran variedad de cultivos primando las hortalizas además de los cultivos tradicionales. Iniciamos la jornada visitando una de las experiencias más novedosas existentes en la zona: la producción de faisanes. A pesar de ser una explotación incipiente en un predio de reducida dimensión, el responsable de la explotación parecía tener muy clara la estrategia de producción y hacia dónde orientar las inversiones futuras. Los faisanes son un producto de demanda segmentada y orientada hacia un determinado grupo de población ya que el precio es elevado. Sin embargo, además de la producción de huevos, se le hizo notar al dueño el potencial que tenía este tipo de producto en combinación con nuevas actividades orientadas al turismo rural. La venta de carne en establecimientos hosteleros de cierta reputación como los existentes en la Termas de Chillán, o la repoblación de zonas dedicadas a la caza de este tipo de animales, se manifestaban como dos posibilidades de gran potencial futuro. En la actualidad, sin embargo, el predio se podía considerar como una experiencia piloto aunque ya existían otro tipo de productores interesados que todavía no habían podido empezar su actividad por falta de ayudas para su implantación. Desde mi modesto punto de vista, este tipo de actividades deberían ser fomentadas ayudando a incrementar la producción de forma organizada y conjunta. Durante la jornada matutina se visitó un predio dedicado a cultivos hortícolas tradicionales y a la flor cortada como experiencia piloto. Se trataba de una explotación cuyas producciones estaban sujetas a contratos previos con empresas transformadoras que, en ese caso particular, se encargaban también de las labores de cosecha. El responsable únicamente debía vigilar la producción y al final se le liquidaba. Teóricamente el riesgo es asumido por la

empresa pero es en definitiva el responsable de la explotación el que sufre tanto los problemas meteorológicos como los vaivenes del mercado.

En la jornada vespertina, se visitó un proyecto interesante de concentración: la empresa SOCODER. El planteamiento de la misma era interesante pero desde mi punto de vista adolece de un planteamiento más ambicioso desde el punto de vista de la comercialización de los productos. La empresa ha conseguido éxitos notables fomentando la participación de los productores en el desarrollo de la propia empresa, gestionando programas de capacitación, implementando proyectos de restauración de suelos degradados y de tecnificación del riego, o facilitando la compra de inputs a precios asequibles. Sin embargo, no ha conseguido la concentración de la oferta para la consecución de precios más ventajosos. Los productores no confían en la actuación conjunta en este campo. Quizás es debido a que la empresa lo que pretende es comprar a los productores individuales para luego vender como empresa en vez de ayudar a la gestión de las ventas individuales. En este campo todavía queda camino por recorrer. La experiencia europea es hacia empresas autogestionadas por los propios productores que participan del capital de la misma y, por tanto de sus beneficios o pérdidas. Además se benefician de asistencia técnica y de la gestión conjunta en la compra de inputs y en la venta de los productos. Durante el resto de la jornada se visitaron tres empresas en el ámbito de SOCODER: una dedicada a la venta de corderos y dos a la producción de bulbos.

Finalmente, la tercera visita, se realizó en la zona de Los Ángeles y fue organizada por SOCABIO. La jornada se inició con la visita a dos cooperativas de cierta dimensión (una dedicada a la producción de leche y otra al suministro de inputs). Independientemente de la dimensión, se apreciaron características similares a otras empresas visitadas. La cooperativa dedicada a la producción de leche es solamente una etapa más en el proceso de comercialización ya que la venta final se realiza a una planta propiedad de una multinacional. Es destacable el esfuerzo realizado en la concentración de la oferta pero al final los productores simplemente son receptores de un precio y no se involucran en el destino final del producto. En todo caso, es sin duda esta cooperativa la que más se parece al camino que deberían seguir una gran parte de los productores chilenos de la VIII región y cualquier apoyo a la constitución de estos grupos debería ser bienvenido. Se debe luchar contra la resistencia del propio sector a asociarse y es necesario hacerles partícipes del propio capital de la empresa. En una cooperativa como la que se visitó, el siguiente paso sería la transformación de la leche en derivados lácteos o helados con el fin de poder beneficiarse de un valor añadido más elevado.

La segunda cooperativa que se visitó, se dedicaba a producciones más tradicionales como el trigo y la remolacha. A pesar de contar con un responsable dinámico y conocedor de la realidad, el espíritu excesivamente individualista de los productores y las reticencias de las empresas agroindustriales ya instaladas dificultan el asociacionismo entre los productores. Por

tanto, la labor principal de la empresa es garantizar a los productores el acceso a los inputs necesarios para su actividad en unas condiciones de precio aceptables, incidiendo, por tanto, en los costos de producción.

La jornada dedicada a la zona de Los Ángeles se completó con la visita a dos explotaciones relativamente grandes. La primera, de unas 150 Has de extensión estaba dedicada a cultivos tradicionales y a la carne. La segunda, compuesta por diferentes predios (ya sea en propiedad o en alquiler) ocupaba casi 400 Has y estaba más orientada a cultivos hortofrutícolas. Se trataba de dos explotaciones bastante modélicas con una gestión muy profesionalizada, un conocimiento de la realidad local, nacional e internacional importantes y en la que los responsables eran perfectamente conscientes de la problemática del sector. El punto esencial en común en ambas explotaciones era que se habían iniciado una serie de contactos con otros grandes productores de la zona para la comercialización conjunta de los productos. En el primer caso existía una idea de comercializar leche y productos derivados empezando por mercados locales. En la segunda explotación, se habían llegado a acuerdos con productores de fruta (sobre todo de manzanas de variedades bicolors) para comercializar conjuntamente su producción en algunas cadenas de supermercados. En el caso de la manzana esta experiencia era interesante ya que la zona no es muy frutícola. Apenas 20 productores controlaban la práctica totalidad del mercado lo que le permitía negociar en buenas condiciones con cadenas locales. Asimismo, en esta segunda explotación existía una experiencia piloto para la producción de arándanos en dos o tres años. En todo caso, se trata de dos explotaciones, como ya he mencionado, muy interesantes pero, desde mi punto de vista, quizás un poco alejadas de la situación media de la zona.

Como conclusión general de las visitas e, independientemente de la dimensión de los predios, parece existir un consenso generalizado en que el principal problema de los productores de la zona radica en la dificultad de comercializar la producción. Los canales comerciales están controlados por empresas de empaquetado y/o transformación que, por otra parte, presta servicios de apoyo técnico a los agricultores con los que previamente han establecido contratos. Si la producción se destina a la exportación, son los exportadores los que controlan los canales y liquidan al agricultor según como se haya desarrollado la campaña y, normalmente, con bastante retraso. Por tanto, los principales esfuerzos habría que orientarlos desde el punto de vista de la comercialización de los productos tratando de que los productores se beneficien de parte del valor añadido que se genera hasta llegar al consumidor, ya que en un mercado cada vez más globalizado y competitivo está suponiendo una estabilización, sino un descenso, de los precios percibidos por el productor.

Dado que las estructuras comerciales están controladas por las empresas de transformación, la única posibilidad de competir sería concentrar la oferta. Esta tarea no es fácil ya que por principio, el productor agropecuario es una persona bastante individualista y poco

acostumbrado a la actuación conjunta. Parece que la orientación fundamental de los productores es la de reducción de costes. Las experiencias que existen han tenido buenos resultados a la hora de ser capaces de ofrecer a sus socios o partícipes productos fitosanitarios, semillas, fertilizantes, etc, a precios menores. Sin embargo, éste esfuerzo no se ha ampliado a la venta de los productos finales. Cada productor trata de vender su producto de la mejor forma posible. La concentración de la oferta se convierte en una necesidad ineludible de supervivencia en el futuro. La finalidad de la concentración es doble. Por una lado, en productos sujetos a contratos, se podrían conseguir mejores precios y/o competir con las empresas existentes (empresas que no verán con buenos ojos la creación de agrupaciones). Por otro lado, se conseguiría la cantidad suficiente para negociar con las empresas de distribución. En el caso de productos sujetos a importación, se podrían contactar directamente con los principales importadores tanto europeos como americanos que, en algunos casos, son también productores y que podrían beneficiarse mutuamente del fenómeno de contra-estación. En el caso de los productos ganaderos, los productores se podrían beneficiar de una de las principales características de la producción chilena como es la ausencia de enfermedades.

La concentración de la oferta no es una tarea fácil ni desde el punto de vista sociológico ni de mercado (por la decisiva influencia de las empresas ya existentes) pero es una actividad que debe apoyarse explícitamente desde todas las instituciones públicas relacionadas con el sector agropecuario. Adicionalmente, se necesitan estudios de mercado para saber qué es lo que demanda, primero, el consumidor chileno (productos, envase, marca, origen, precio, etc.) para en segundo lugar preocuparse por los consumidores de los principales mercados de exportación. Desde este punto de vista, la creación de un Instituto de Investigación en Agronegocios, que sea capaz de aglutinar a los recursos humanos que actualmente están trabajando en aspectos relacionados con la producción y la Economía Agroalimentaria tanto en Universidades como en centros Públicos de Investigación, puede ayudar de forma importante a un sector necesitado de este tipo de estudios. Asimismo, puede erigirse en un interlocutor válido para el sector productor siendo capaz de transmitir a las autoridades públicas su problemática. Finalmente, puede ejercer una labor imprescindible en la capacitación de un sector cada vez más necesitado de información.

Como ya he comentado al principio de este breve informe, la segunda finalidad de mi estancia era la de impartir una conferencia sobre las posibilidades del sector agrícola chileno ante la reciente firma del Acuerdo de Asociación Chile-UE. Dado que el contenido de la misma va a ser objeto de publicación en la revista de la Asociación Chilena de Economistas Agrarios, no entraré en detalles sobre la misma, pero sí quiero concluir con algunas de las consideraciones que realicé en la mencionada conferencia. Cualquier proceso de apertura comercial abre nuevas posibilidades y retos a la agricultura chilena, pero también hay que ser conscientes que este proceso de apertura (aunque lento) de los mercados europeos se está

extendiendo a otros países del Hemisferio Sur que son potenciales competidores de Chile. Por tanto, la firma del Acuerdo no basta sino que deben de implementarse medidas activas que mejoren la competitividad de las producciones chilenas. En este sentido, tres son los pilares sobre los que se puede construir el futuro: 1) concentración de la oferta, aspecto al que ya me he referido; 2) mejora de la información disponible sobre mercados, consumidores, distribuidores, precios, etc.; y 3) formación de los productores, sobre todo los más pequeños, en las formas de comercializar sus producciones y en la necesidad de concentrar la oferta.

José María Gil Roig
Escuela Superior de Agricultura de Barcelona
Universidad Politécnica de Cataluña

6. Resultados adicionales: capacidades adquiridas por el grupo o entidad responsable, como por ejemplo, formación de una organización, desarrollo de un proyecto, firma de un convenio, etc.

Con el desarrollo de este proyecto se lograron una serie de objetivos adicionales, que no hubieran sido posible sin la ejecución de este proyecto.

Por un lado, se reforzaron los lazos institucionales y humanos entre INIA Quilamapu y la Universidad del Bío-Bío. Esto se logró a través de la coordinación del programa en forma conjunta, lo que permitía realizar algunas reuniones, generar ideas para futuros proyectos, etc.

Además, se creó un acercamiento entre productores y académicos de la Universidad, lo que permite acortar las distancia entre la teoría y la posibilidad de aplicar en la práctica los conocimientos entregados.

Por último, cabe señalar que los participantes de esta actividad tuvieron la posibilidad de un contacto directo con el Dr. José María Gil. La posibilidad de realizar consultas en línea (vía Mail), solicitar información, etc. se logró solo con esta actividad.

7. Aspectos Administrativos

7.1. Organización previa a la actividad

a. Apoyo de la Entidad Responsable

bueno regular malo

(Justificar)

b. Información entregada durante la actividad

amplia y detallada aceptable deficiente

c. Trámites de viaje (visa, pasajes, otros) (en caso que existan)

bueno regular malo

d. Recomendaciones (señalar aquellas recomendaciones que puedan aportar a mejorar los aspectos administrativos antes indicados)

7.2. Organización durante la actividad (indicar con cruces)

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Nº Asistentes	X		
Aspectos logísticos	X		
Calidad de la actividad	X		
Cumplimiento del programa y horarios		X	

En caso de existir un ítem Malo o Regular, señalar los problemas enfrentados durante el desarrollo de la actividad, la forma como fueron abordados y las sugerencias que puedan aportar a mejorar los aspectos organizacionales en futuras actividades.

8. Participantes en la actividad

Nombre	Actividad Principal	Institución o Empresa	Teléfono Fax e-mail	Firma
Benito Umaña H.	Director de Departamento.	Universidad del Bío-Bío		
Roberto Velasco	Investigador INIA	INIA Quilamapu		
Rodrigo Romo M.	Docente Fac Cs. Empresariales.	Univerldidad del Bío - Bío		
Judith Lagos C.	Secretaria Departamento de Auditoría e Informática.	Universidad del Bío-Bío		

9. Conclusiones Finales

Después de realizar esta actividad se pudo concluir lo siguiente:

- ❖ La capacitación a los productores es un tema primordial para lograr la competitividad del sector agrícola.
- ❖ La capacitación no puede ser acotada solo a los temas técnicos de producción.
- ❖ Los productores necesitan contar con un constante apoyo técnico en la Región para los análisis de precios, investigaciones de mercado, y apoyo en la gestión agrícola.
- ❖ Se deben establecer sinergias inter institucional entre las empresas públicas y privadas para el apoyo del agro. Instituciones como INIA, Universidades y empresas privadas deben convertirse en referentes válidos para el desarrollo de la competitividad de las empresas agrícolas y productores individuales.
- ❖ Existe la posibilidad de realizar proyectos conjuntos con la Universidad Politécnica de Catalunya en la creación de un centro de investigación agropecuaria de apoyo para los productores de la Octava Región.
- ❖ Por último, se detectó durante el programa que aún queda mucho por hacer en lo que se refiere a la capacitación de los productores, no solamente en las áreas técnicas de producción, gestión de empresas, sino que también es necesario introducir capacitación en áreas de tecnología, uso de Internet, etc. Esto último fue mencionado en reuniones que ha sostenido la Universidad con empresarios de empresas exportadoras y productores con el objeto de modernizar el sector. El uso de herramientas computacionales en el sector agrícola es detectado como una necesidad ya que agilizaría los canales de comunicación y la interacción entre productores y empresarios (poderes compradores).

Fecha: _____

Nombre y Firma coordinador de la ejecución: Sr. Benito Umana Hermosilla



AÑO 2002

CONDICIONES Y PAUTA PARA LA PREPARACIÓN DEL INFORME FINANCIERO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA AÑO 2002

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA) del Ministerio de Agricultura tiene la función de fomentar y promover la transformación productiva de la agricultura y de la economía rural del país. Para el cumplimiento de esta función proporciona financiamiento, impulsa y coordina iniciativas, programas o proyectos orientados a incorporar innovación en los procesos productivos, de transformación industrial o de comercialización en las áreas agrícola, pecuaria, forestal y dulceacuícola. En el marco de estos objetivos, FIA desarrolla actualmente cuatro líneas de acción fundamentales: Financiamiento a Proyectos de Innovación, Programas de Giras Tecnológicas y Consultores Calificados e iniciativas de Formación para la Innovación.

El objetivo del Programa de Formación para la Innovación Agraria es impulsar acciones orientadas a mejorar el nivel de formación de productores, profesionales y técnicos, de manera de fortalecer el proceso de innovación en el sector agrario chileno.

Para el logro de este objetivo este programa opera mediante el apoyo financiero para:

- la participación de productores, profesionales y técnicos del sector, en cursos cortos, cursos de especialización o perfeccionamiento, pasantías, seminarios o congresos y ferias o eventos organizados por instituciones o empresas nacionales o extranjeras.
- la realización de eventos, pasantías y otros eventos técnicos que se consideren necesarios para el desarrollo de un determinado rubro, pero que no se estén realizando actualmente en el país. El diseño de los eventos, sus objetivos y las materias que se busque abordar corresponderán a aquellas en las cuales no exista actualmente oferta en el país.

Con la aprobación de las propuestas por parte de FIA, la Entidad Responsable de ésta adquiere entre otros los siguientes compromisos:

- Emitir un Informe Técnico, Financiero y de Difusión en un plazo de 30 días después de terminada la última actividad de transferencia.
- Proporcionar a esta Fundación una copia de todo el material o documentación recopilado durante la actividad de formación, incluyendo copia del material audiovisual.

Los informes deben ser presentados en disquete y en papel (tres copias) de acuerdo a los formatos establecidos por FIA y en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado con la Entidad Responsable.

Como comprobante de respaldo del tipo de cambio utilizado se debe presentar el recibo entregado en la casa de cambio en que se haya realizado la transferencia.

Se deberán adjuntar al informe financiero los tickets de pasajes que acrediten el cumplimiento del aprobado en la propuesta.

Todos los comprobantes de respaldo que se presenten en el informe financiero deben corresponder a documentos oficiales (facturas o boletas), excepto para el caso de viáticos de alimentación y traslados menores en que se autoriza la presentación de un recibo simple de acuerdo al formato incluido en este instructivo.

En la eventualidad de que los compromisos antes señalado no se cumplan, FIA procederá a ejecutar la garantía respectiva y tanto la persona natural como la Entidad Responsable y el grupo participante, quedarán imposibilitados de participar en nuevas iniciativas apoyadas por los diferentes Programas e instrumentos de financiamiento de FIA.

Importante:

Las planillas adjuntas (Cuadros N° 1-3) están protegidas y no pueden ser modificadas al momento de ingresar los datos.

En el *Cuadro N° 1* se deben ingresar los montos correspondientes a cada ítem y de acuerdo a los aportes FIA y de contraparte (Programado según contrato y gasto real), automáticamente se obtendrá el total de los programado y del gasto real, además de la variación porcentual.

No se debe ingresar ningún dato más, las filas correspondientes a Aportes, Gastos, Gastos Aceptados y Situación Fondos Comprometidos se alimentan de acuerdo a lo ingresado en el cuadro superior

En los *Cuadros N° 2* Detalle de Gastos Aportes FIA y *N° 3* Detalle de Gastos Aportes Propios se pueden insertar filas, pero no se puede hacer ninguna otra modificación.

La celda fila 41 columna D, indica el saldo a favor FIA, si es que hubiese.