

OFICINA DE PARTES - FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	04 MAR 2009
Hora	12:05
Nº Ingreso	3236

Kurarewe, 26 de febrero de 2.009.

De: María Jesús Ulloa Posada, Coordinadora Alterna proyecto FIA-PI-T-2006-1-G-053

Para: Mauricio Cañoles, Jefe Unidad de Programas y Proyectos

Ref.: Informe Técnico y de Difusión Final
Proyecto FIA-PI-2006-1-G-053

De mi consideración,

Junto con saludarle, remito la contestación a las observaciones efectuadas al informe técnico y de difusión final del proyecto FIA-PI-2006-1-G-053. Estas observaciones eran las siguientes:

Observaciones:

1. **Presentación de Planes Estratégicos.**
2. **Mayor desarrollo de la metodología utilizada en el proyecto, de manera global, incluyendo los ajustes y cambios realizados durante su ejecución.**
3. **Al resumen ejecutivo le faltan referencias a los resultados económicos logrados y a los premios obtenidos.**
4. **Falta incorporar en los resultados y difusión las numerosas visitas que han recibido de organizaciones e instituciones para conocer la experiencia del proyecto.**

A continuación detallamos el estado de cada una de las observaciones por orden:

Observación 1:

Los planes estratégicos se están realizando con la organización FUNDAR (Fundación para el desarrollo de la Araucanía). A fecha de hoy, nos encontramos terminando los planes de cada una de las cooperativas. Esto se debe a las siguientes razones:

- Se comenzó la capacitación por las otras temáticas programadas: contabilidad y rrhh. Esta capacitación ha durado más tiempo del programado, ya que se ha instalado un software de contabilidad para cada una de las Cooperativas y la Federación y ha necesitado ser revisado dos veces. Para lo mismo, el responsable de contabilidad de Fundar ha estado trabajando con el administrador – gerente (Óscar Onofre Jara Cádagan) de la Federación de Cooperativas durante los meses de octubre a febrero del presente periodo.
- Durante los meses de septiembre y octubre, se realizaron las primeras reuniones de acercamiento con el equipo de FUNDAR y los/as dirigentes/as

de la Federación de Cooperativas que iban a efectuar los planes de negocios. Durante el mes de diciembre se paralizó este trabajo, ya que se reformuló la metodología para la elaboración de los planes de negocios de manera conjunta con los/as dirigentes/as.

- Los meses de enero y febrero son complicados para reunir a los/as dirigentes/as debido a varias razones: las socias de la Cooperativa Campesina y de Consumo salen a trabajar durante esos meses de verano, incluida la presidenta de la Federación de Cooperativas Ngen.

Por estos motivos, se ha retrasado la elaboración de los planes estratégicos para terminar el periodo de capacitación en contabilidad y rhh, cerrando esta etapa y debido a la reformulación metodológica, la planificación estratégica estará lista en abril de 2.009. Como vamos a continuar trabajando con la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), estos planes se pueden presentar una vez estén concluidos.

Observación 2, 3 y 4:

Se envían los cambios pedidos en letra azul en el informe técnico anteriormente enviado. Esta información se encuentra en los siguientes apartados del informe:

Observación 2: Apartado 4.

Observación 3: Apartado 2.

Observación 4: Apartado 6 y Apartado 13.

Sin otro particular, se despide atentamente,



Firma

María Jesús Ulloa Posada

Coordinadora alterna proyecto FIA- PI-T-2006-1-G-053



Observación 2:

4. Metodología utilizada:

La metodología utilizada se acoge a la metodología participativa dentro de los grupos que forman las Cooperativas y las gestoras. Se ha dividido el trabajo en reuniones quincenales al interior de los grupos de mujeres y en reuniones mensuales al interior de cada una de las cooperativas.

Eso en lo que se refiere a la parte organizativa, teniendo en cuenta la metodología global del proyecto hemos tratado de seguir una línea de trabajo con las siguientes directrices:

- Contar con personal de apoyo especializado: gestora de recursos, administrador-gerente y asesor comercial. Esto fue en un principio, y debido a que no se encontró personal externo que cubriera las necesidades del proyecto y que optara a trabajar en él con motivación social y como opción de vida se tomaron dos alternativas. Una de ellas fue incluir dentro de estos recursos humanos a profesionales que tenían una trayectoria dentro del proyecto Ngen trabajando para las Cooperativas, aunque no fuera de manera especializada dentro de cada una de las áreas. Esto fue el caso de Óscar Onofre Jara Cádagan, que pasó a ser administrador-gerente de la Federación de Cooperativas Ngen. Por otro lado, en el caso del/a asesor/a comercial el objetivo se centra en buscar dentro de los/as dirigentes/as de las Cooperativas personal que sea capaz de mover la compra/venta (es el caso de la Cooperativa de Madera, Transportes y Turismo), y en el caso del resto de las Cooperativas (Campesina y Consumo) buscar agentes externos que te vendan el producto.
- Contar con un galpón de abastecimiento continuo: Abastecimiento que debido a la crisis de alimentos y al aumento de los precios de consumo primario ha tenido que reducirse. En realidad, hasta ver si se nos aprueba un proyecto que incluye el aumento del fondo rotatorio con el que está trabajando la Cooperativa de Consumo. Las consecuencias de esta situación han sido las siguientes: aumento de los precios, y por lo tanto no poder llegar al 100% de los resultados en cuanto al abastecimiento y la no inclusión de todos los grupos que quieren integrar la Cooperativa de Consumo ya que se redujo la capacidad de compra.
- Rubros: Cuando se presentó el proyecto, la Cooperativa Campesina (que en ese momento no se había formado formalmente todavía) trabajaba en los siguientes rubros: apicultura, cultivo bajo plástico y cría de ganado ovino. Durante el 2007, se implementó un proyecto junto al Ayuntamiento de Amurrio para la valoración del piñón a través del aumento del precio del producto con la incorporación de un fondo rotatorio. Esto supuso el traslado de financiamiento del proyecto FIA para difusión (creación de recetarios) y la incorporación del rubro piñones y cocina para la Cooperativa Campesina.

Observación 3:

2. Resumen Ejecutivo

El proyecto ha establecido una red social de base organizativa en la comuna de Curarrehue. Para lo mismo, se han formado (a lo largo de la etapa de implementación) 5 diferentes cooperativas: Cooperativa de Servicios Turísticos, Cooperativa de Madera, Cooperativa Campesina, Cooperativa de Consumo y Cooperativa de Transportes. Esto ha aglutinado un total de 182 socios/as dentro de un sistema de producción y comercialización cooperativa. Por otro lado, se ha establecido una plataforma jurídica que ha aglutinado a las 5 cooperativas: la Federación de Cooperativas Ngen. Por otro lado, se ha formado una gestora de comercialización, donde se encuentran representados los diferentes grupos de mujeres que se encuentran dentro de la Cooperativa Campesina y de Consumo. Finalmente, se ha conseguido la reducción del precio de la canasta familiar entre un 20 y un 30% en los productos de canasta básica y un 20% (en relación al mercado) en los productos agropecuarios. En lo que se refiere a venta de productos, la Cooperativa Campesina ha ingresado por socia una media de 200.000 pesos en la venta de sus productos.

Observación 4:

6.3. Resultados en el informe final.

Resultado esperado	Indicador	Meta final	Nivel de Avance informe 3	Nivel de avance informe final	Observaciones
Abaratamiento del costo de los productos agrícolas en un 30%	Abaratamiento del costo del trigo puesto en Kurarewe en relación a su precio en relación a su precio en la comuna en un 25%.	Compra a 80 pesos.	100%	100%	Este precio se había conseguido durante el año pasado. Este año, se han conseguido los mejores precios posibles en cada uno de los productos. Debido al alto costo del trigo, durante este periodo ha sido marginado de las compras por las propias socias de

					la Cooperativa de Consumo. Esto se ha seguido manteniendo en la última etapa de implementación del proyecto.
	Abaratamiento del costo de la avena puesto en Kurarewe en relación a su precio en la comuna en un 25%.	Compra a 90 pesos.	84%	84%	Vamos a continuar con el 84% del indicador conseguido, ya que el precio de la avena que se ha conseguido para la Cooperativa durante este periodo es de 200 pesos el kilo. Precio que es más que razonable en comparación de otros/as productores/as que establecían esta venta hasta a 270 pesos el kilo. Esto se ha seguido manteniendo en la última etapa de implementación del proyecto.
	Abaratamiento del costo del concentrado puesto en Kurarewe en relación a su precio en la comuna en un 40%.	40 Kilos a 4.500 pesos.	100%	100%	Durante este periodo, se ha optado por abordar la demanda de concentrado a través de las ayudas del gobierno regional. Estas ayudas han llegado (no a todos los grupos) a través de INDAP. Esto se ha seguido manteniendo en la última etapa de

					implementación del proyecto.
	Abaratamiento del costo del fardo de pasto puesto en Kurarewe en relación a su precio en la comuna en un 30%.	1.500 pesos el fardo de pasto	100%	100%	Durante este periodo, ha sido el producto más requerido por las socias de la Cooperativa de Consumo. También se ha conseguido la negociación de estos precios, llegando al indicador propuesto como meta en la formulación inicial del proyecto. Esto se ha seguido manteniendo en la última etapa de implementación del proyecto.
Abaratamiento del costo de los productos de la canasta familiar en un 40%.	Abaratamiento del costo de la harina puesto en Kurarewe en relación a su precio en la comuna en un 30%.	50 kilos a 10.500	100%	100%	Teniendo en cuenta que el precio de un quintal de harina en Curarrehue es de 22.000 pesos; la cooperativa ha negociado ese precio a un total de 17.000 pesos por quintal con el molino Yerur, ubicado en la ciudad de Temuco. Ese precio se ha seguido manteniendo durante la última etapa de implementación del proyecto.
	Abaratamiento del costo de los abarrotes puesto en	Reducción total del 50% del costo.	100%	100%	Se han estado recibiendo abarrotes durante todos los meses

	Kurarewe en relación a su precio en la comuna en un 50%.				del período que se informa. Y el abaratamiento ha sido de un total de un 50%. Se anexa el listado de precios de los productos (estos precios van con aumento del flete). Prevemos que de aquí en adelante los precios de algunos productos aumenten, como arroz y tallarines. Esto se ha mantenido durante la última etapa de implementación
Abastecimiento del galpón con los productos demandados por las/os socias/os	Abastecimiento del galpón con 5.000 kilos de trigo anual.	10.000 kilos	100%	100%	Se logró el 100% del abastecimiento durante el año pasado, y este año debido al precio del producto se ha decidido no comprar para la Cooperativa. Esto se ha mantenido durante la última etapa de implementación del proyecto.
	Abastecimiento del galpón con 4.000 kilos de avena anual	8.000 kilos	100%	100%	Este año se han comprado 3.000 kilos, llegando al total de 8.000 establecido en la formulación inicial del proyecto. Esto se ha mantenido durante la última etapa de implementación del proyecto.

	Abastecimiento del galpón con 1.000 fardos de pasto anuales	2.000 fardos	100%	100%	Durante este periodo, la compra ha sido de 3.000 fardos de pasto. Aumentando así, las expectativas de compra de este producto. Esto se ha mantenido en la última etapa de implementación del proyecto.
	Abastecimiento del galpón con 500 kilos de concentrado anuales	1.000 kilos	100%	100%	Durante este periodo, el abastecimiento de concentrado, se ha realizado a través de las ayudas gubernamentales. Esto se ha mantenido en la última etapa de implementación del proyecto.
	Abastecimiento del galpón con 300 quintales de harina.	600 quintales	100%	100%	Como se ha establecido en apartados anteriores, la compra del quintal de harina ha aumentado, acopiando 250 quintales cada dos meses. Esta compra de 250 quintales cada dos meses se ha mantenido durante la última etapa de implementación del proyecto.
	Abastecimiento del galpón con los abarrotos que las/os socias/os demanden en	100%	100%	100%	Abarrotos que han sido comprados desde noviembre a abril del presente periodo.

	sus peticiones				Abarrotes que se siguen comprando desde abril hasta la finalización del proyecto de manera mensual.
Aumento de la red asociativa a través de la cooperativa de consumo	Inscripción de 60 socios/as nuevos/as al finalizar la implementación del proyecto.	180 socios/as cooperativista	88,8%	100%	Si la formaron 100 socias, en este momento se encuentran inscritas 160 socias en la Cooperativa de Consumo por la inscripción de 2 grupos nuevos en los últimos tres meses. Por ahora, se cuenta con 4 grupos en lista de espera, debido a la reducción de la capacidad de compra de la Cooperativa. Durante el último periodo han ingresado a la Cooperativa de Consumo 7 socias nuevas y están esperando para su incorporación 2 grupos nuevos (con 20 socias cada uno). No se ha procedido a su incorporación por la falta de fondos para la compra de los diferentes productos.
Aumento de la producción en los diferentes rubros que trabajan para la gestora de	Aumento de la producción de miel en el año 2007 en un 20% (comparado	1.200 kilos cosechados	83,3%	83,3%	Se logró un total de 1.000 kilos debido a la plaga de chaqueta amarilla en algunos apiarios.

comercialización.	con el año anterior).				Indicador que no ha cambiado debido a que la cosecha se realiza entre los meses de enero y febrero. En la época en que se está produciendo este informe todavía no ha comenzado la cosecha de la temporada 2008, que se realizará entre enero y febrero de 2.009.
	Aumento de la producción de miel en el año 2008 en un 20% (comparado con el año anterior).	1.420 kilos cosechados	91,5%	91,5%	Se ha conseguido un total de 1.300 kilos de miel, debido a las condiciones climáticas de los meses de invierno precedentes a la cosecha.
	Aumento de la producción de los invernaderos en el año 2007 en un 20% (comparado con el año anterior).	Aumento 20% producción	100%	100%	Se aumentó la producción por invernadero. El aumento se produjo también porque se incorporó un grupo nuevo con un proyecto de invernaderos durante el año.
	Aumento de la producción de los invernaderos en el año 2008 en un 30% (comparado con el anterior)	Aumento 50% de la línea de base	90%	100%	En este sentido, se ha logrado aumentar la productividad, a través de la introducción de unidades demostrativas con calefactores en los invernaderos.
	Aumento de los rebaños de	Aumento 80% anual	25%	50%	Se ha conseguido el aumento de los

	cada socia en un 80% anualmente.				rebaños en un 20% únicamente, debido a las malas condiciones climáticas.
	Aumento de la producción de lana en un 40% anualmente.	Aumento 40% anual	50%	70%	Se ha aumentado esta producción, al igual que el número de rebaños en un 20%.
Envasado de miel y conservas en la sala de cosecha ficha del excedente de ambos rubros.	Envasado de 2.200 kilos de miel a fines de 2008.	2.200 kilos de miel envasados	50%	50%	Durante este periodo, se han envasado (no en la sala de proceso) un total de 700 kilos de miel. Que se agregan a los 400 del periodo anterior.
	Envasado de 1.000 kilos de conservas a fines de 2008.	1.000 kilos envasados	100%	100%	Si bien, no se han realizado conservas de frutas y verduras, se envasaron 1.000 kilos de piñones.
Aumento de la venta de la producción de los grupos de mujeres en un 70% (comparado con la línea de base de venta informal actual)	Venta de 2.200 kilos de miel a fines de 2008.	2.200 kilos vendidos	46,8%	46,8%	A través del mercado de ferias se ha conseguido la venta de 700 kilos de miel. Sumando estos, a los 330 anteriores, da un total de 1.030 kilos vendidos. Aparte de lo vendido por las socias de manera informal en sus casas.
	Venta de 20 núcleos en el año 2008	20 núcleos vendidos	0%	0%	Debido a la reducción del número de colmenas (condiciones climáticas) no se

					ha producido la venta de núcleos.
	Venta de 1.000 kilos de conservas a fines de 2008.	1.000 kilos vendidos	50%	100%	Se ha vendido la mitad de la producción de piñones en conserva. 500 frascos.
	Venta de 80% del excedente en los invernaderos	5.000 kilos vendidos	70%	100%	Venta de productos al Internado del Complejo Educacional Ruka Ngen y Hogar de Menores San Martín. También venta en las ferias y días de pago de cada uno de los sectores.
	Venta de 380 cabezas de ganado ovino a fines de 2008.	380 cabezas de ganado vendidas	21%	21%	Durante las ferias campesinas, se vendieron un total de 80 cabezas de ganado. Debido a que el aumento de los rebaños fue del 20% no se consiguió una mayor venta de la producción. Aparte de lo vendido de manera informal por las socias en cada uno de los sectores.
	Venta de 5.000 kilos de hilo a fines de 2008	5.000 kilos de hilo vendido	40%	40%	Venta que se ha producido de manera informal o en las ferias. Se estima una venta de 2.000 kilos de hilo y lana.

Aumento de los precios de los productos que venden en el mercado local	Aumento del precio de la miel vendida en un 25%.	2.000 pesos por kilo	100%	100%	Los 330 kilos vendidos a Fundar van con precio a la productora de 2.000 pesos. Al igual que el kilo de miel vendido en las ferias.
	Aumento del precio del hilo en un 65%	5.000 pesos por kilo	100%	100%	El hilo vendido, estaba a 5.000 pesos el kilo.
Canalizar la producción a través de una red cooperativa en torno al trabajo del socio local	Creación de 1 cooperativa de servicios.	1 cooperativa creada	100%	100%	Cooperativa de Servicios Turísticos.
	Creación de 1 cooperativa campesina (ligada al objetivo 2)	1 cooperativa creada	100%	100%	Sin observaciones
	Creación de 1 cooperativa de trabajo	1 cooperativa creada	100%	100%	Sin observaciones
	Creación de una federación de cooperativas que englobe a las anteriores.	1 cooperativa creada	100%	100%	Creada el 25 de noviembre de 2.008
	Creación de 1 cooperativa de trabajo	1 cooperativa creada	100%	100%	Creada el 19 de noviembre de 2.007

6.4. Resumen de resultados por objetivos.

Objetivo 1: 98,77%

Objetivo 2: 68,91%

Objetivo 3: 100%

Media: 89,22%

Esto en lo que se refiere a los resultados obtenidos según lo programado en el proyecto. Otros resultados logrados han sido los siguientes:

Resultado:

- Aumento de la asociatividad a través de las relaciones con otras organizaciones e instituciones.

Indicador:

- Visita de 6 organizaciones al proyecto Ngen.
- Conocimiento de 3 experiencias de asociatividad por parte de dirigentes del proyecto Ngen.

Estos indicadores se han logrado en un 100%. En el apartado de actividades de difusión se detallan las instituciones visitadas.

13. Actividades de difusión

Las actividades de difusión que se han realizado durante el periodo de ejecución del proyecto han sido las siguientes:

- Divulgación por la Radio Ngen. En los diferentes programas radiales, con entrevistas a socios/as y dirigentes/as.
- Divulgación por la Televisión Ngen. Creación de videos de testimonios y video divulgativo de la Federación de Cooperativas Ngen.
- Actos. Acto de Constitución de la Federación de Cooperativas Ngen el 25 de abril de 2.008. Acto de cierre del proyecto el 28 de noviembre de 2.008.
- Talleres. Taller en gastronomía étnica gourmet el día 27 de noviembre de 2.008.
- Visita de organizaciones al proyecto Ngen: Han venido a conocer la experiencia diferentes organizaciones e instituciones. Como organizaciones vinieron de la Red de productores indígenas de Tirúa, Asociación de productores/as de la V Región, visita de asesora de la Fundación Ford. Como instituciones, visitas de INDAP, Departamento de Cooperativas, Departamento Cultural del Gobierno Vasco.
- Visita a otras organizaciones: Gira internacional de conocimiento de experiencias asociativas exitosas en Ecuador, gira con la Cooperativa de Madera de conocimiento de experiencias de pequeños/as propietarios/as de bosque nativo, gira tecnológica de productores/as ligados a la red del Liceo agrícola de Puquereo.