OFICINA DE PARTES 1 FIA
RECEPCIONADO
Fecha 23 NOV 2016
Hora 10:00
Nº Ingreso 34.372

FORMULARIO INFORME TÉCNICO GIRAS PARA LA INNOVACIÓN PEQUEÑA AGRICULTURA 2016

CÓDIGO FIA GIT-2016-0577

NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION
"Gira de Capturas Tecnológicas en el ámbito de Vinculación de Economías Campesinas a Mercados de Exportación".

LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION	
País(es)	Perú
Ciudad(es)	Tacna-Moquegua-Arequipa-Cusco

GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN			
Segmento (marcar con una X)		**Tema** (marcar con una X)	
Pueblos Originarios	X	Comercialización	X
Jóvenes Rurales	X	Medio Ambiente	X
Mujeres Rurales	X	Asociatividad	X
Otros		Extensionismo	

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES	
INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES (Incluye la preparación de la gira, el viaje y las actividades de difusión)	
Inicio: 30.05.2016 29/7/16	Término: 18.11.2016 22/11
INICIO Y TÉRMINO DE LA GIRA (sólo viaje y traslados)	
Fecha Salida: 22.08.2016	Fecha Llegada: 28.08.2016

EJECUTOR
Comunidad Indígena Pukara de Copaquilla

COORDINADOR
Daniella Alejandra Díaz García

FIRMA DEL COORDINADOR

Instrucciones

- La información presentada en el informe técnico debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero, y ser totalmente consistente con ella.

- El informe técnico debe incluir información en todas sus secciones, incluidos los anexos

- Los informes deben ser presentados en versión digital y en papel (dos copias), en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado entre el ejecutor y FIA

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN					
N°	**Nombre completo**	**Lugar o entidad donde trabaja**	**Región**	**Actividad que realiza**	**Explicar su vinculación con la pequeña agricultura**
1	Verónica Calle Mamani		Arica y Parinacota	Agricultora; Presidenta	Pequeño agricultor. Explota la producción de forraje (alfalfa). Es presidenta de la Comunidad Indígena de Taltape y la Junta de Vecinos N° 20 de Taltape, Comuna de Camarones
2	Susan Mamani Duarte		Arica y Parinacota	Agricultora; Presidenta	Pequeño agricultor. Produce hortalizas. Además, es Presidenta del Consejo Asesor del Área (CADA) de INDAP, y participante de la Sociedad Sol del Norte, Comuna de Arica.
3	Hilaria Flores Chura		Arica y Parinacota	Agricultora, ganadera	Pequeño agricultor. Explota la ganadería y artesanía. Además, pertenece a la Comunidad Indígena Ángela Blas Raya de Tacora, Comuna de General Lagos.
4	Juliana Marca Díaz		Arica y Parinacota	Agricultora; Presidenta	Pequeño agricultor. Explota el rubro de hortalizas. Además, es presidenta de la Comunidad Indígena Pukará de Copaquilla, Comuna de Putre
5	Conrado Blanco Mamani		Arica y Parinacota	Ganadero	Pequeño agricultor. Explota la ganadería camélida en la Comuna de Putre. Además, es socio de la Cooperativa COPERANDINO CHILE.
6	Benigna Yucra Huanca		Arica y Parinacota	Agricultora Representante Legal	Pequeño productor. Productora de flores de corte y representante de la Sociedad Agrícola y Comercializadora de Flores Azapa

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN					
					Ltda. Comuna de Arica.
7	Loreto Soza Quispe		Arica y Parinacota	Ganadera	Pequeño agricultor. Ganadera, produce queso de cabra. Pertenece a la Comunidad indígena de Huancarane. Comuna de Camarones
8	Daniella Díaz García	INDAP	Arica y Parinacota	Jefa de Operaciones Dirección Regional	Liderar la Ejecución de los Programas de Fomento Productivo de INDAP en la Región.
9	Patricia Andrea Gálvez Parra	INDAP	Arica y Parinacota	Encargado de Comunicaciones	Asesora de comunicaciones en entidades gubernamentales, así como gestión con organizaciones sociales, pequeños agricultores y redes comunitarias.
10	Cristian Olivares Zepeda	INDAP	Arica y Parinacota	Ejecutivo de Servicios Integrales para la Agencia de Área Parinacota	Coordinar y apoyar los diferentes programas y proyectos enfocados a pequeños productores de la Provincia de Parinacota.

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)
NOVOS DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PERÚ S.A.C.	Visita a la empresa exportadora de hierbas aromáticas.	Yair Mamani Calizaya, Jefe de sede Moquegua SIERRA EXPORTADORA	Funcionamiento de la empresa como organización asociada con las organizaciones de productores organizados de las Regiones de Moquegua, Tacna y Arequipa	Perú, Tacna, Tacna	22 / 08 / 2016
CORPORACIÓN LA BODEGUILLA S.A.C.	Visita a planta quesera, donde se reflejarán las relaciones comerciales por parte de la empresa privada, las asociaciones de productores SANTA FORTUNATA y SIERRA EXPORTADORA	Yair Mamani Calizaya, Jefe de sede Moquegua SIERRA EXPORTADORA	Alianza entre empresa privada y la empresa CORPORACIÓN LA BODEGUILLA S.A.C.	Perú, Moquegua, Moquegua	22 / 08 / 2016
EMPRESA SANTISIMA TRINIDAD EIRL	Visita a planta quesera	Aníbal Vásquez Chicata, Jefe de sede Arequipa SIERRA EXPORTADORA	Funcionamiento de la organización con productores beneficiarios de Sierra Exportadora de la Región de Arequipa	Perú, Arequipa, Chuquibamba	23 / 08 / 2016
COOPERATIVA AGRARIA BIO-ORGANICA CONDESUYOS – COOPABIC	Visita de campo a productores orgánicos de Quínoa y Maíz morado	Aníbal Vásquez Chicata, Jefe de sede Arequipa SIERRA EXPORTADORA	Producción y comercialización de Quínoa y Maíz. Funcionamiento de la organización con productores beneficiarios de Sierra Exportadora de la Región de Arequipa.	Perú, Arequipa, Chuquibamba	23 / 08 / 2016

PROCESADORA DE GRANOS PG S.A.C.	Visita a planta de acopio y procesado de granos como la Quínoa	Aníbal Vásquez Chicata, Jefe de sede Arequipa SIERRA EXPORTADORA	Procesamiento y elaboración de productos con valor agregado en base a Quínoa	Perú, Arequipa, Majes Pdregal	23 / 08 / 2016
CLASIFICADORA DE LANAS MACEDO S.A.C.	Visita a planta dedicada a la comercialización y exportación de fibra de alpaca	Aníbal Vásquez Chicata, Jefe de sede Arequipa SIERRA EXPORTADORA	Acopio, comercialización y mercados de exportación de fibra de alpaca	Perú, Arequipa	24 / 08 / 2016
FEDERACIÓN REGIONAL DE ALPAQUEROS DE AREQUIPA – FRALPACA	Reunión con productores de fibra de alpaca de la Región de Arequipa	Aníbal Vásquez Chicata, Jefe de sede Arequipa SIERRA EXPORTADORA	Organización y producción de fibra de alpaca	Perú, Arequipa	24 / 08 / 2016
AGRÍCOLA MATILDA Y MUNICIPALIDAD DE LIMATAMBO	Visita al Fundo Matilda, producción de paltos	Renán Alfaro Quispe, Jefe de sede Cusco SIERRA EXPORTADORA	Plan de negocios de la palta y asociaciones. Alianza entre la empresa privada y la municipalidad de Limatambo	Perú, Cusco, Anta – Limatambo	25/08/2016 26 / 08 / 2016
COOPERATIVA AGRARIA CAFETERA MARANURA LTDA. N° 129	Visita a la Cooperativa Agraria Cafetalera	Renán Alfaro Quispe, Jefe de sede Cusco SIERRA EXPORTADORA	Funcionamiento de la cooperativa como organización. Asociatividad y cooperativismo entre pequeños productores	Perú, Cusco, La Convención - Maranura	27 / 08 / 2016

3. INDICAR SI HUBO CAMBIOS RESPECTO AL ITINIRARIO ORIGINAL

Cambios en el Itinerario.

1.- El día 23 de agosto no se alcanzó a visitar la planta procesadora de granos PG S.A.C., debido a que nos tomó mucho tiempo trasladarnos hasta Chuquibamba (cerca de 5 horas). Por lo anterior siendo ya de noche retornamos a Arequipa.
2.- El día 24 de agosto se visitó la empresa ALPROCER S.A.C. cuya producción es el Hilo de Alpaca. Se cambió el itinerario debido a que no fue posible realizar la reunión con la Federación de Alpaqueros de Arequipa FRALPACA.
3.- El día 27 de agosto se visitó adicionalmente a la Cooperativa de Café Mateo Pumacahua en Quillabamba la Convención por su trayectoria y por ser la cooperativa más grande del Perú con certificación y producción orgánica.

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

De acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario, la etnia Aymara ocupa el segundo lugar después de la etnia Mapuche en agricultura indígena, con 2 mil 729 explotaciones a nivel nacional. De estas un 60% son dirigidas por hombres; mientras que sólo un 38% son administradas por mujeres, siendo las hortalizas y la ganadería los principales rubros productivos explotados.

En el país, la etnia aymara se concentra principalmente en las regiones del norte de Chile, siendo la Región de Arica y Parinacota la primera respecto de la cantidad de población indígena; que en los territorios rurales representa un 97% de la población. Asimismo, en la región más de un 95% de la pequeña agricultura campesina pertenecen y/o se reconocen parte integrante de la etnia aymara.

Dentro de este grupo, los inconvenientes generados a partir de la falta de asociatividad; la escasa incorporación de valor agregado a sus productos y los problemas para diversificarlos; el desconocimiento de los circuitos cortos de comercialización; la poca adquisición de nuevas tecnologías y los escasos manejos agrosustentables; son variables que han provocado una gran brecha entre los pequeños productores de la Región de Arica y Parinacota frente a los productores nacionales y del Sur del Perú, afectando su competitividad.

Por lo tanto, se hace necesario conocer experiencias exitosas en emprendimientos agrícolas enfocados en producción limpia, asociatividad, manufacturas, procesamientos y comercialización de productos con valor agregado, explorando sus circuitos de comercialización hacia los diferentes mercados, tanto nacionales como internacionales.

Con respecto a la agricultura -y según el Censo Nacional Agropecuario (2007)- la Región de Arica y Parinacota registra una superficie cultivada de alrededor de 6.693 hectáreas,

dedicadas principalmente a la producción de hortalizas (46,2%), frutales (26,5%) y especies forrajeras (23,4%). Al respecto, las producciones de hortalizas y frutales se ubican principalmente en los valles de Azapa y Lluta pertenecientes a la comuna de Arica; mientras que un 49% del total de las producciones de especies forrajeras (alfalfa) se localizan en la comuna de Putre asociadas a la ganadería camélida. Por otra parte, un 33% de la producción se ubica en la comuna de Camarones y el resto en el Valle de Lluta. Por otro lado, la Región registró la existencia de las siguientes especies ganaderas: Alpacas (19.066 cabezas), Ovinos (18.283 cabezas), Caprinos (6.150 cabezas), Cerdos (3.087 cabezas) y Bovinos (2.273 cabezas), en donde el ganado camélido representa el 66% del total, siendo de gran relevancia a nivel nacional.

Los principales rubros de la agricultura familiar campesina –AFC- e indígena regional son la producción de hortalizas, frutales y ganadería camélida, con alrededor de 1.237 explotaciones, comercializando productos no diferenciados de agricultura primaria y de escaso valor agregado en el mercado local y del norte grande, principalmente.

Otro punto indispensable para la comercialización de productos es la cooperación, organización y redes de apoyo entre pequeños productores y la empresa privada, vinculándose así a diferentes mercados. Sin embargo, en la Región existe un bajo nivel organizacional y asociativo entre los pequeños productores, con una escasa adopción de manejos agronómicos sustentables e innovación en productos procesados y manufacturas. Por lo tanto, es indispensable promover el cooperativismo, manejos sustentables e incorporación de valor agregado a sus productos para disminuir las brechas económicas, utilizando para aquello diferentes experiencias exitosas de competitividad y organización dentro de la agricultura familiar campesina e indígena en otros países de la Región.

En relación a esto, el aporte de Sierra Exportadora como organismo público ejecutor, dependiente del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú que promueve, desarrolla y articula una oferta exportable de diferentes grupos de productores de la zona andina del Norte, Centro y Sur del Perú con énfasis en la pequeña agricultura familiar campesina, se vuelve un buen ejemplo para conocer; especialmente por su trabajo comercializando productos en mercados externos con alto valor agregado, utilizando para ello equipos multidisciplinarios que promueven y coordinan diferentes herramientas de fomento a la innovación, integración comercial, oportunidad de negocios, gestión y asociatividad de pequeños productores campesinos e indígenas para disminuir brechas económicas de la agricultura familiar rural.

Por lo tanto, y de acuerdo a lo expuesto anteriormente, se requiere llevar a cabo una gira de innovación dirigida a usuarios de pequeños productores agrícolas y ganaderos, quienes además son dirigentes y socios de diversas organizaciones indígenas de las comunas de Arica, Camarones, Putre y General Lagos, cuyo objetivo es conocer diferentes experiencias de cooperativismo entre pequeños productores – empresa privada y entes gubernamentales- ; además de programas enfocados en la incorporación de valor agregado y diferenciación de productos a través de la incorporación de técnicas agronómicas de producción limpia y sustentable.

5. INDICAR EL OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

El objetivo principal de la gira de innovación fué conocer la experiencia de Sierra Exportadora dependiente del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, basado en el apoyo de emprendimientos de pequeños agricultores campesinos e indígenas del sector andino de los departamentos del Sur del Perú, quienes presentan gran experiencia en asociatividad, organización y comercialización de productos con alto valor agregado y diferenciación a mercados internacionales, principalmente.

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

Resumen Modelo Sierra Exportadora

Sierra Exportadora es el organismo adscrito al Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), que contribuye a mejorar el crecimiento económico de la Sierra con inclusión social y productiva. Orienta e impulsa esta producción andina hacia la exportación, mejorando la calidad, volumen y procesos y con un mayor valor agregado, en una economía abierta con visión de mercado. Los cinco ejes estratégicos institucionales tienen como objetivo mejorar y aumentar la oferta productiva andina en los rubros agrícola, ganadero, artesanal, forestal, acuícola, minería no metálica y turismo; que generen negocios provechosos tanto en el mercado nacional como internacional.

El Marco estratégico de Sierra Exportadora se ha guiado por un enfoque que articula la gestión a nivel de empresa, el marco de relaciones efectivas en la cadena productiva y el mercado y del desarrollo de los territorios rurales.

Para ello el modelo se sustenta en cinco ejes:
1.- Negocios emprendedores y gestión empresarial (nivel empresa)
2.- Articulación al mercado (visión de cadena)
3.-Innovación en productos y procesos (innovación continua)
4.- Municipio productivo (base del desarrollo territorial)
5.- Alianzas para la acción (sinergia para la acción)

La articulación del trabajo en estos cinco ejes es la base de la oferta de servicios de Sierra Exportadora a los productores en actividades primarias (agricultura, ganadería, acuicultura, artesanía y otras) y a las empresas procesadoras (de toda escala) las cuales entregan productos al mercado nacional y de exportación.
Su agenda de actividades se organiza en tres componentes que están estrechamente articulados:

Planes Nacionales por Rubro-Cadena: A partir de ellos que se impulsa el proceso innovador, la gestión de negocios y la articulación a los mercados.
Sedes Regionales: Sierra Exportadora tiene en la actualidad 18 Sedes Regionales en todos las Regiones que tienen zonas de Sierra. La Sede Regional está constituida por dos a tres personas, oficinas pequeñas y sencillas, un vehículo y alguna capacidad operativa para el trabajo en el campo, donde se realizan la mayor parte de sus actividades.
En cada caso que se atiende, el punto de partida es la elaboración del Plan de Negocios (PdN) de la organización/empresa en el que se precisan los cuellos de botella que Sierra Exportadora va a ayudar a resolver; además del plan de acompañamiento temporal, el cual varía entre cuatro y doce meses, aunque no siempre en forma permanente. Este acompañamiento es por parte de un especialista local (el Gestor Local) y en algunos casos en forma complementaria se recurre a un consultor especializado. Las intervenciones en cada Región para apoyar negocios en los diferentes PN varían según el tipo de actores atendidos, y la naturaleza de los problemas a resolver.
Plataforma de Servicios: Planes de negocios, promoción y difusión de experiencias, capacitación en gestión empresarial y facilitación de acceso a mercados.

Este modelo para nosotros el altamente innovador puesto que incentiva la asociatividad y/o promueve la articulación entre los productores y las empresas privadas mediante planes de negocios elaborados por profesionales expertos que conociendo las oportunidades que se presentan en los mercados definen en conjunto con los productores y empresas, los objetivos, metas y brechas a solucionar a corto y largo plazo. Con una visión de negocio orientado al mercado Sierra Exportadora articula con otras instituciones públicas o privadas recursos necesarios para el desarrollo de estos planes de negocios.

A continuación se presenta un detalle de la experiencia de Sierra Exportadora en las diferentes Sedes.

Sede Tacna - Moquegua

NODIEX Distribución y Exportación del Perú SAC

La empresa "NODIEX Distribución y Exportación del Perú SAC", es liderada por Evita Llanqui Choquehuanca. Es una empresa joven que en 6 años ha logrado posicionarse en el mercado de exportación del orégano y que gracias a Sierra Exportadora hoy se encuentra incursionando en la venta de otros productos como la cúrcuma, paprika, jengibre, setas, quínoa y tarwi, entre otros.
Hace un poco más de 6 años queriendo aprovechar las oportunidades que se presentaban para la comercialización de orégano forma junto a su hermana una empresa familiar con el objetivo de ingresar directamente al mercado de exportación. Para ello necesitaban de un volumen permanente y de calidad, por lo que comienzan a trabajar con Sierra Exportadora en un plan de negocio de tal forma de tener un número de productores comprometidos con la empresa.
Actualmente trabajan directamente con 60 familias, que explotan 120 há de orégano

anualmente, exportación. Gracias a la asesoría y acompañamiento de Sierra Exportadora los productores han mejorado el rendimiento y productividad de sus cultivos incorporando prácticas de manejo sustentables como uso de fertilizantes naturales (BIOL) además de incorporar tecnología en la cosecha ya que es mecanizada y realizada principalmente por mujeres. Se encuentran organizados en cuando al volumen, calidad y temporalidad en que cada uno entregará a la empresa el producto ensacado. Producto de las capacitaciones y y seguimiento cada productor conoce el porcentaje de merma debe tener su producto para ser vendido. Las reuniones y asesorías realizadas por los profesionales de Sierra han generado lazos de confianza entre productores y la empresa privada. ***Nos llamó la atención que esta empresa retira los sacos de orégano en el predio, previamente pesados, revisados y marcados, pagando inmediatamente a los productores a un precio definido al inicio de cada temporada y según el precio de mercado.***

Fundo la Bodeguilla, Moquegua

Empresa productora de queso de vaca, con más de 60 años de trabajo en la zona, aunque la actual administración a cargo de Don Aurelio Chávez Velásquez, lleva 20 años.
Quesos de vaca maduros en distintas variedades; Andino, Gouda, Gruyere y Emmental, dirigido al mercado nacional siendo los principales destinos Tacna, Moquegua, Arequipa, Ica y Lima. Sus productos llegan a través de intermediarios a otros mercados como Puno, Cusco y también a Estados Unidos y Europa (España y Francia).
Actualmente y de acuerdo al plan de negocio, el trabajo de Sierra Exportadora se enfoca en los pequeños productores que entregan leche al Fundo la Bodeguilla, fomentando la asociatividad entre ellos, mejorando las tecnologías de ordeña y la alimentación para así, mejorar la calidad de la leche y la cantidad de sólidos por litro necesarios para la adecuada producción de queso.
La planta recibe en temporada baja 1.600 lts de leche diarios, pudiendo llegar a 2.200 lts en temporada alta (nov-junio), con lo cual se producen apróx. 180 kg diarios de queso, los que están siendo vendidos en su totalidad.
Trabaja Articulado con 45 productores de leche. Su principal competidor es la empresa Gloria que también compra leche a los productores de la zona.

Sede Arequipa

Empresa Santísima Trinidad, Chuquibamba.

Durante nuestra estadía visitamos empresas que con gran esfuerzo han logrado consolidarse en el mercado nacional, articulándose fuertemente con productores locales que les abastecen de su materia prima.
Una de ellas fue la empresa familiar Santísima Trinidad de Chuquibamba, que abastece con quesos a las principales cadenas de supermercados del Perú (Plaza Vea, Totus, Metro, Wong) y que está liderada por una mujer que ha logrado incursionar en la producción de quesos maduros con valor agregado.
Destacamos la asesoría entregada por Sierra Exportadora a la Señora Manonga Quispe, quien compra la leche de alrededor de 30 familias de Chuquibamba.

En Perú el 80% de la leche que se produce va a las grandes empresas para procesamiento. Sin embargo en Chuquibamba el 80% de la leche producida se queda en las queserías locales. ***El queso madurado genera valor agregado en el lugar y permite beneficiar a los productores de la zona con un mejor precio por litro de leche.***

Ejemplo: Empresa Gloria paga $204 por litro de leche

Empresa Santísima Trinidad paga $245 por litro de leche

En la zona se producen 16.000 lts de leche por día. El 20% de esta se la llevan las empresas Gloria y Liver. El resto se reparte en las queserías locales.

Actualmente, los quesos "Manonga" cumple 25 años de antigüedad, acopia 2.000 lts. de leche por día y mientras otras queserías venden sus quesos a $2.800 el kilo, esta empresa vende sobre los $4.000 el kilo.

Actualmente, los quesos "Manonga" están a la espera de obtener la certificación HACCP. Para ello, Sierra Exportadora resulta un aliado clave para la gestión de recursos de otras instituciones públicas que permitan realizar las inversiones necesarias en la planta quesera.

En nuestra región de Arica y Parinacota el tema de la comercialización es todo un desafío debido al bajo nivel organizacional y asociativo que tienen los pequeños productores, con una escasa adopción de manejos agronómicos sustentables e innovación en productos procesados y manufacturas. Loreto Soza, ganadera y productora de queso de cabra de la comuna de Camarones pudo conocer el proceso productivo y los diversos tipos de quesos que la señora Manonga vende, por ejemplo el Queso con quínoa que cada vez tiene más demanda en el mercado peruano.

Actualmente Loreto Soza está desarrollando un proyecto de inversión para obtener la resolución sanitaria. De concretar su proyecto será la única quesería de la comuna con resolución sanitaria para venta de quesos frescos de cabra. Esta visita le permitió visualizar la necesidad de cambiar una bodega por una sala de ventas como la que tiene la señora Manonga y la posibilidad de trabajar asociativamente con otros ganaderos de la zona, incursionando en la producción de quesos maduros con valor agregado.

Cooperativa Agraria Biorgánica Codesuyos COOPABIC

En la visita realizada a la empresa Cooperativa Agraria Biorgánica Codesuyos pudimos ver cómo se obtienen productos orgánicos de alta calidad, guiados por su Gerente, Vicente Medina, quien nos brindó un recorrido por los principales cultivos, explicando cómo realizan las rotaciones de cultivos y reincorporan al suelo los desechos de sus cosechas para incrementar la materia orgánica.

Este trabajo lo realizan hace 8 años, y les ha permitido llegar a mercados mucho más exigentes, como estados Unidos y Europa, a los que exportan quínoa, quiwicha, maíz morado y capulí (agua y manto), entre otros.

Esta cooperativa con 140 socios y más de 650 hectáreas es un ejemplo concreto de lo que significa el trabajo en equipo, unidos en una cooperativa agraria, donde cada uno de sus miembros aporta con su trabajo y sus productos para lograr beneficios comunes, que les permiten mejorar su calidad de vida y la de sus familias en 4 distritos: Yanarai, Andarai, Arequipa y Chuquibamba.

Una de las cosas más interesantes para nuestros dirigentes y productores fue conocer el control de plagas mediante la aplicación de biopesticidas elaborados por

ellos mismos y la fertilización mediante la producción de Biol, abono orgánico natural. Don Vicente Medina nos mostro la cámara de fermentación utilizada para la producción de Biol.

Hace 8 años que están trabajando con productos agrícolas orgánicos.

La cooperativa se encuentra trabajando "en escala": a partir de la producción orgánica de forraje y la implementación de otras medidas, se espera lograr la certificación de producción orgánica de leche de vaca y luego, en el mediano plazo, lograr la certificación de producción orgánica de quesos.

Comercialización actual

80 Has de Quínoa orgánica con 2t/ha de producción en promedio. Precio de venta $1.060 el kilo. De ese valor, $40 por kilo quedan para la gestión de la Cooperativa.

Toda la producción es vendida a la empresa Camposol del Norte, empresa líder en el Perú que produce y comercializa productos agrícolas y marinos. La producción de Quínoa se exporta los productos a E.E.U.U. y Europa.

Clasificadora de Lanas Macedo CLAMASAC

Gran empresa con 50 años de experiencia, que actualmente acapara en Perú el 20% del acopio y producción de fibra de alpaca para la exportación. La empresa trabaja con 5 comunidades indígenas que agrupan cerca de 1.000 familias productoras de fibra de alpaca de la alta cordillera de Arequipa, Puno y Cuzco. El nexo con dichas comunidades se logró a través de Sierra Exportadora.

Durante la visita a la planta clasificadora pudimos conocer el trabajo que realizan las "Maestras" para seleccionar en forma manual las diferentes calidades de lana definidas por la finura del pelo de Alpaca. Para los ganaderos de la zona esto es algo innovador puesto que en el territorio no hay conocimiento respecto de las diferentes calidades que tiene un vellón y se vende todo sin clasificar.

Pudimos conocer todo el proceso de lavado, cardado y peinado hasta la producción del Tops, producto que exporta esta empresa.

- Las fibras más costosas son Baby Llama y Royal.
- 1 Tops pesa 11 Kilos y el precio de venta es de 154 dólares el Tops.
- La planta tiene una capacidad de producción de 35.000-45.000 kg/mes. La empresa Michell (competidor de Clamasac) produce aprox. 350.000 kg/mes
- Mercado Local y Europeo
- Competidores: Michell y Inka Top

Gerente de la empresa Sr Miguel Macedo se mostró muy interesado en establecer lazos comerciales con un grupo organizado de productores de nuestras localidades del altiplano puesto que siempre está requiriendo de materia prima.

Empresa ALPROCER S.A.C

Empresa cuyo rubro es la producción de hilo de alpaca. Su gerente, Roberto Puma, indica que trabajó por varios años como trabajador en una empresa del rubro (Inca Tops), hasta

que con 1.000 dólares comienza a emprender en forma individual.
Los hilos que produce tienen 3 calidades. La fibra se mezcla con diferentes tipos de acrílicos de alta calidad. (Súper Soft)
Para el 2017 tiene proyectado abrir una planta de peinado, pequeña que permita obtener un producto de alta calidad según estándar de mercado internacional (Italia y Estados Unidos)
Se encuentra trabajando con 5 comunidades indígenas dos de Arequipa y 3 de Puno.
Esta empresa trabaja con el sistema de "Utilidad Compartida", y esto ha sido clave para mantener a los proveedores de lana. Al final de la temporada devuelve a los productores de la lana, parte de las utilidades de la empresa.
Se visitó la planta de procesamiento con la guía del gerente, donde se pudo apreciar la elaboración de hilos ya sea exclusivamente de alpaca o bien, mezclas con otras fibras sintéticas requeridas por el mercado.
Toda la maquinaria es de segunda mano, muchas han sido refaccionadas por él. Trabajan 10 personas en forma permanente y tiene una producción de 4.000 kilos de hilo al mes.

En Sede Cusco

Reunión con Municipio de Limatambo y Visita al Fundo Agrícola Matilda

Nos reunimos con el Jefe de Recursos Humanos del Municipio de Limatambo y con el encargado de Desarrollo Productivo, para conocer el trabajo que están realizando junto a Sierra Exportadora en cuanto a la producción de paltas hass.
Destacamos el trabajo realizado por el alcalde y su equipo técnico, quienes con una actitud proactiva, han logrado organizar a los productores de palta para poder comercializar y exportar; además de gestionar con otros organismos públicos los apoyos suficientes para mejorar la producción, incrementar la superficie plantada, buscar nuevos mercados y acortar la cadena de comercialización.
En su primer periodo de gestión (2006-2010) el alcalde de Limatambo realizó un trabajo inicial para promover la producción de la palta. A través de asociaciones y comunidades, en sectores donde se podían interesar en este proyecto entregó gratuitamente 10.000 plantones de palta Hass a los agricultores que tuviesen el terreno preparado para la plantación (solicitó un estudio a la Universidad Agraria la Molina de Lima)
En su segundo periodo de gestión, como se vio que este producto tenía mercado, el municipio comenzó a habilitar carreteras ya que la zona de Limatambo es bastante accidentada. Además se comenzó a apoyar con la electrificación (95% ya cuenta con electricidad en el distrito de Limatambo).
Cuando al cuarto año comenzaron a producir la primera palta se inició un proceso de capacitación permanente para una producción más tecnificada (todo con recursos del municipio).
Luego se comienza a trabajar con los productores para formar organizaciones de productores para exportar.
El alcalde y la asociación de productores buscaron el apoyo de Sierra Exportadora para el acompañamiento del manejo del cultivo y para la articulación comercial.
Sierra exportadora realizó el contacto con empresas exportadoras y los articuló para trabajar con los productores de tal forma de vender en forma directa, eliminando a los

intermediarios. También están apoyando en la búsqueda de nuevos productos para dar valor agregado a la producción de descarte (aceites, cremas, exfoliantes, etc.)
Actualmente venden a una empresa importadora de Israel (Mehadrin) pero se ha tenido que contar con un aliado, que es el Fundo Matilda que tiene experiencia en exportación y cuenta con la certificación Global Gap.
Están en proceso de extensión de la superficie y se ha firmado un convenio con 4 alcaldes para que ellos puedan producir también la palta para exportación.

Otras Articulaciones

- El Alcalde solicitó a SENASA que se instale con una oficina en Limatambo para que vea todo el control de la mosca de la fruta y ha gestionado recursos con otras entidades gubernamentales para iniciar proyectos de riego y de producción de plantones en Limatambo.
- Se adjudicaron un proyecto de irrigación de agua por 77.000.000 de soles ($15.631.000.000) financiado por el Ministerio de economía del Perú.
- La última entrega de plantones ascendió a 21.000 unidades a repartir gratuitamente entre los agricultores de Limatambo.
- Además ***los presupuestos participativos*** están orientados hacia el área productiva.
- Aproximadamente en Limatambo 1.500 familias se dedican a la producción de frutales.
- Actualmente entre Molletambo y Limatambo 200 Has plantadas, con 180 productores. Proyección de aumentar a 1.000 Has

Es importante el aporte realizado por Sierra Exportadora con la entrega de conocimiento, a través de sus ingenieros, para llegar directamente a una empresa importadora de Israel, mejorar sus cultivos y buscar otras alternativas de mercado.
Nos llamó la atención el seguimiento y control que el Municipio tiene de los proyectos, de la comercialización externa y de su búsqueda de nuevos mercados internos para los productos derivados, como el aceite.
Asimismo, relevamos especialmente la orientación que los PRESUPUESTOS PARTICIPATIVOS tienen hacia el área productiva, lo que facilita la inversión en iniciativas propuestas por las mismas asociaciones y cooperativas de agricultores.
Como Comunidad Indígena y así lo expresaron los participantes de esta gira, estamos especialmente interesados en gestionar una visita del Alcalde de Limatambo y sus asesores a nuestra región para que puedan reunirse con nuestras autoridades comunales y les muestren el éxito de su gestión la que partió con la entrega de 21 mil plantones de paltos a los agricultores de su comuna en forma totalmente gratuita y con plan de negocio que ha permitido mejorar la calidad de vida de muchas familias en este sector del Perú.

La visita al Fundo Agrícola Matilda nos mostró que éste cuenta con las certificaciones necesarias y articulados con las asociaciones de productores de paltas han logrado exportar apoyados por Sierra Exportadora.

Es importante destacar que en esta región de Perú el recurso hídrico es muy abundante, y cuentan con suelos aptos para el cultivo de diversas especies, y con un clima

especialmente privilegiado; por lo que visualizamos que este proyecto seguirá creciendo de forma exitosa gracias al apoyo permanente de Sierra Exportadora y sus profesionales.
Al término de la reunión, conociendo la experiencia que tiene Chile en cuanto a producción y exportación de palta Hass, los funcionarios municipales se mostraron muy interesados en realizar una pasantía a nuestro país, para conocer los manejos técnicos que han permitido que hoy el cultivo de paltas se realice, incluso, en laderas de cerros con muy buena productividad y riego tecnificado.

Cooperativa de Café Mateo Pumacahua

En la Región de Arica y Parinacota existe un bajo nivel organizacional, donde las cooperativas agrícolas que se han formado no han logrado subsistir. Por ello, conocer la historia y gestión de esta cooperativa fue de gran valor para los usuarios participantes.

Con 52 años de existencia y 822 socios, Mateo cuenta con certificación orgánica y certificación Fair Trade (comercio Justo), por lo que todos los asociados se benefician en forma proporcional de sus ventas.
El gerente general reconoce el gran aporte que realiza Sierra Exportadora mediante los profesionales que brindan asesoría técnica a los socios y las gestiones que han realizado para que puedan participar en ferias internacionales, de tal forma de promover su producto y acceder a nuevos mercados.

- En Perú se producen 4 millones de quintales de café y solo se consume en Perú el 2%.
- En la Convención hay 25.000 ha de café y se producen 18.000 ha en forma orgánica.
- Gerente de la Cooperativa Mateo Pumacahua es Sr. Walter Delgado Ingeniero Industrial.
- La Cooperativa es la más grande del sur del Perú en certificación y producción orgánica. 52 años de existencia.
- 612 asociados con producción orgánica y 822 socios en total.
- Producción anual de café orgánico arábico: 35.000 quintales
- Producción anual de Cacao: 5.000 quintales

El gerente general nos contó que en Quillabamba la agricultura es bastante atomizada, manejan superficies de no más de 4 Has, siendo para un productor imposible entrar solo al mercado internacional siendo este el principal beneficio de la cooperativa. Algunos beneficios de trabajar en cooperativa

- Atienden de igual forma al socio que trae 1 quintal como al que trae 500 quintales. Cada socio paga 300 soles de inscripción (aprox. $60.000) para ingresar a la cooperativa y una cuota de 50 soles al año (aprox. $10.000).
- Las utilidades que se generan a fin de la campaña se reparten entre los socios a lo que se le llama "reintegro". Cuando el productor llega con el Café, la cooperativa le paga el 80%, la cooperativa lo hace secar, lo procesa para obtener el café oro (café pelado) para exportar. Luego viene el reintegro.
- Tienen certificación orgánica y Fair Trade (Comercio justo)

- Al final de la temporada se paga al productor todas las bonificaciones recibidas por las certificaciones que tiene la cooperativa.
- Los socios **son los dueños de las cooperativas,** conocen con claridad el proceso de exportación y participan activamente en el negocio.

A través de las Cooperativas se ha gestionado apoyos gubernamentales para poder superar problemas como la roya amarilla que provocó una disminución del 70% de la producción el año 2014. Esta Cooperativa cuenta con las maquinarias necesarias para el secado del Café, tienen un local grande valorizado en aprox. 1.200 millones de pesos. Tienen un departamento técnico que presta apoyo al productor. Exportan Cacao a Alemania y Estados Unidos. Venden más de 500 contenedores de café por temporada. ***Están diversificando con achiote (tinte natural) y cúrcuma.*** Están trabajando en la agroindustria con el café torrado (café con azúcar) que se elabora con el café de mala calidad (por defectos) y cuyo consumo está aumentando.

Cooperativa Cafetalera de MARANURA

Para nosotros fue muy importante conocer la visión del gerente de Maranura, Luzgardo Mamani, quien se mostró bastante crítico respecto al apoyo entregado por los organismos gubernamentales del Perú.
Exceptuando las asesorías que brinda Sierra Exportadora, Mamani criticó el apoyo que se entrega en Perú a los pequeños productores, quienes deben cumplir con ciertas exigencias y niveles de producción para poder exportar.
La Cooperativa Maranura actualmente enfrenta algunas complicaciones para ampliar la exportación de café, debido a malas administraciones anteriores que mantiene con deudas a sus productores. Pese a que no están en condiciones de cubrir la totalidad de la demandas, mantienen la distribución a dos mercados fijos, como son Japón e Inglaterra, a los que envían café orgánico.
Con 282 socios activos y 1.400 hectáreas su producción alcanza un promedio de 10 a 12 quintales por hectárea y la edad de sus productores, en promedio, supera en un 80% los 60 años. Por lo que para ellos es un tremendo desafío incrementar sus niveles de productividad.
Según nos explicaron, deben reestructurarse legalmente para incrementar su producción y alcanzar un mínimo de entre 25 y 35 quintales por hectárea.
Pese a estos inconvenientes, rescatamos que el gerente de la cooperativa sea ingeniero agrónomo, lo que le permite comprender las vicisitudes del trabajo agrícola y las necesidades de los campesinos. Asimismo, rescatamos la inclusión del Presidente de la Cooperativa en las reuniones, decisiones y en todo lo que conlleva la administración de MARANURA.
Destacamos también la visión que tuvieron para generar una necesidad en el mercado interno de su producto (café instantáneo), en lo que también están siendo asesorados por Sierra Exportadora.
El año 2015 vendieron 5.800.000 soles (mas de $1.000 millones de pesos) de los cuales el 30% sale de planta industrial y el 70% de la exportación.

Desafíos de la Cooperativa

- Reducir las áreas de producción de café y mejorar la productividad (aumentar de 12 q/Has en promedio a 25 q/Has).
- Diversificar los rubros (Cacao, Cítricos, Licores)
- Reforzar el procesamiento industrial de Café instantáneo para el mercado local (en expansión)
- Mantener la exportación de café en grano

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

La agricultura familiar campesina de la Región de Arica y Parinacota presenta graves problemas relacionados a la agricultura primaria que desarrollan las diferentes comunidades, con escaso cooperativismo, organización y asociatividad entre pequeños productores; los cuales comercializan productos sin valor agregado. Por lo tanto, la realización de esta gira de innovación al sur del Perú, con dirigentes de organizaciones indígenas campesinos, ganaderos y profesionales de INDAP, nos permitió conocer diferentes aspectos organizacionales y productivos que sin duda podrán en un corto y mediano plazo ser replicados en las comunas de la Región.

A continuación se describen las posibilidades de implementar las experiencias observadas en la gira de acuerdo a las debilidades planteadas en torno a la comercialización, asociatividad y valor agregado.

Comercialización

Consideramos que en nuestra Región existen productos de gran valor nutricional y cultural, como la papa chiquisa, papa colorada, tuna, tumbo, maracuyá, guayaba, camote, hierbas medicinales, entre otros que son producidos en gran parte por manos indígenas y que tienen un potencial de mercado desconocido y que por lo tanto se venden solo en el mercado local.

El potencial de implementación de las soluciones innovadoras conocidas en la gira, pasa principalmente por mantener información disponible y permanente del potencial de mercado interno y externo que tienen estos y otros los productos locales, las alternativas de transformación de los productos primarios para venta de subproductos, exigencias y beneficios de la obtención de las diferentes certificaciones como las que pudimos ver en esta gira y que son desconocidos para la mayoría de los productores y campesinos.

Tenemos que trabajar más activamente con los diferentes servicios Públicos para que nos apoyen con capacitaciones a las diversas organizaciones de productores en temas de cooperativismo y asociatividad como lo realiza Sierra Exportadora en Perú. Esperamos realizar una serie de talleres de cooperativismo dirigido a las comunidades indígenas y asociaciones de productores con apoyo de diversas instituciones públicas como INDAP; CONADI, Universidades etc.

Como pudimos ver en Limatambo, producto de la gestión de su Alcalde los campesinos están trabajando asociativamente para exportar palta. Deseamos invitar al alcalde de Limatambo y su equipo técnico a visitarnos y compartir su experiencia con otros dirigentes, productores y alcaldes de las nuestras comunas rurales, de tal forma de poder replicar este exitoso trabajo. Deseamos que parte de los presupuestos participativos de los municipios sean orientados al área productiva para el desarrollo de proyectos como el que pudimos conocer y es por ello que esperamos se pueda concretar esta visita el próximo año.

Para todos los participantes de esta gira fue de mucho valor el conocer el funcionamiento y experiencias de las tres cooperativas visitadas, puesto que en ambas sin duda el trabajo asociativo genera beneficios a los asociados y les ha permitido mantenerse por mucho tiempo en el mercado de exportación de café, quínoa y otros productos procesados.

Contar con un volumen permanente para exportar y tener la certificación orgánica y de comercio justo es prácticamente imposible de realizar sin la asociatividad, por lo que tenemos el desafío de dar a conocer este tipo de experiencias a las comunidades indígenas de nuestras comunas, asociaciones de productores, campesinos, profesionales que trabajan en terreno y servicios públicos para que conozcan los beneficios que han logrado obtener estas cooperativas y puedan poner a disposición programas especiales y profesionales necesarios para generar proyectos productivos tan exitosos como los vistos.

Asociatividad

Por medio de las asesorías que dan los servicios públicos como INDAP los pequeños productores y campesinos podrán conocer los beneficios a mediano y corto plazo del trabajo asociativo y de la implementación de prácticas de manejo sustentables como las que pudimos conocer. Esto ya fue solicitado al Director Regional de INDAP en la reunión de difusión de los resultados de la gira.

Esperamos se puedan implementar planes estratégicos de negocios, a través de la realización de reuniones entre pequeños productores organizados – la empresa privada – municipios y el Gobierno Regional, lo cual podrá ser coordinado y apoyado por la CONADI e INDAP, cuyo objetivo será ofertar productos de agrupaciones y levantar una base de datos y redes de contactos Regional, nacional e incluso internacional, para vender sus productos como entidades privadas.

En la producción de orégano como pudimos ver, existe mercado para exportar y Perú ha aprovechado estas oportunidades. Para nosotros lo que pudimos conocer de la empresa NODIEX es un tremendo ejemplo del trabajo asociativo y responsabilidad social.

Nuestros productores de orégano de la zona de pre cordillera de Putre cultivan y venden individualmente por las desconfianzas generadas de malas experiencias anteriores. Nuevamente se debe capacitar a los dirigentes y productores para que exista confianza y puedan trabajar en conjunto con un plan de negocio claro. La preocupación nuestra como dirigentes es que el día de mañana se pierda la producción de orégano, puesto que los

productores actuales son de avanzada edad. Queremos que los jóvenes retomen esta producción pero para ello tiene que haber un mercado interesante.

Actualmente los productores cuentan con la indicación geográfica del orégano de Putre y esperamos continuar trabajando de la mano de INDAP para mejorar la productividad, buscar nuevas oportunidades de mercado y ver la posibilidad de obtener en un largo plazo la obtención de certificación orgánica.

Procesamiento y valor agregado

Los productos de la pre cordillera de Putre se caracterizan por ser más inocuos ya que la incidencia de plagas es menor por las condiciones propias de la zona. La adopción de manejos sustentables es factible pero necesitamos que se capacite a los productores para que elaboren sus biofertilizantes y biopesticidas como lo hace la cooperativa COOPABIC de Chuquibamba. Consideramos interesante solicitar apoyo para promocionar y buscar mercado para productos nativos como papa chiquisa o papa colorada, tuna, tumbo, hierbas medicinales como chachacoma entre otras. La señora Juliana Marca presidenta de la Comunidad Indígena Pukara de Copaquilla, considera que es posible trabajar organizados para producir un volumen pero se requiere del apoyo de profesionales para lograr obtener productos diferenciados.

Respecto de la producción y venta de fibra de Alpaca, en la Provincia de Parinacota, se vende sin clasificar y en el mercado informal. Los ganaderos de General Lagos reciben asesoría a través del PDTI de INDAP, para mejorar las técnicas de esquila y en el mejoramiento genético de los animales. Sin embargo como pudimos ver es necesario capacitar en la clasificación y categorización de la fibra, además de fortalecer las organizaciones que hasta ahora son mas de carácter social, para poder concretar en un mediano plazo la oferta realizada por el Gerente General de la empresa Clamasac de Arequipa, respecto de comprar fibra de Alpaca a un grupo organizado de productores de la comuna de General Lagos. Para el próximo año la presidenta del Consejo Asesor CAR solicitará apoyo a diferentes entes gubernamentales para poder traer una "maestra" para capacitar a los ganaderos de la comuna.

Respecto de la producción de productos con valor agregado, en la comuna de Camarones hay aproximadamente 40 productores de queso en su mayoría de cabra y oveja. Estos se venden en el mercado informal ya que las queserías no cuentan con la resolución sanitaria. Una de las participantes de la gira tecnológica es Loreto Sossa, produce quesos de cabra en la comuna de Camarones y que está ejecutando un proyecto de inversión para mejorar la infraestructura y obtener la resolución sanitaria. Consideramos que hay un gran potencial en este rubro puesto que el queso de cabra tiene un alto costo en el mercado (supermercados) y los pocos productores de la zona lo venden solo de manera informal. Para Loreto el poder conocer la planta quesera Santísima Trinidad de Chuquibamba fue de mucha utilidad puesto que le permitió adecuar el modelo inicial de su quesería, reemplazando una bodega por una sala de ventas. Actualmente su proyección es ingresar al mercado formal, ver la posibilidad de comprar la leche de los ganaderos de la zona para poder aumentar el volumen de venta y

en un mediano plazo incursionar en la producción de quesos con especias.
Durante el 2017 a través del plan marco de Desarrollo Territorial (financiamiento F.N.D.R) se capacitarán a los productores de quesos de la zona en producción de quesos con valor agregado, mejoramiento de rotulado y envasado de quesos con valor agregado.

Finalmente es necesario indicar que en la Región de Arica y Parinacota existen diversas entidades gubernamentales como CONADI, INDAP, CORFO, SAG que pueden apoyar, coordinar, y capacitar a pequeños productores incentivando la organización y cooperativismo entre diferentes comunidades indígenas, además de la incorporación de nuevas tecnologías agrícolas sustentables. Por otro lado, los Municipios y Gobierno Regional podrán proporcionar las condiciones para el levantamiento de redes de información, reuniones multisectoriales y de vinculación entre la empresa privada, pequeños productores y entidades gubernamentales.

8. INDIQUE Y DESCRIBA LOS CONTACTOS GENERADOS EN EL MARCO DE LA REALIZACIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN					
Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
Miguel Cordano Rodriguez	Sierra y Selva Exportadora	Gerente General			
Ing. Yair Mamani Calizaya.	Sierra y Selva Exportadora	Jefe Sierra Exportadora Sede Moquegua – Tacna			
Ing. Aníbal Vasquez chicata	Sierra y Selva Exportadora	Jefe Sierra Exportadora Sede Arequipa			
Ing. Renán S. Alfaro Quispe	Sierra y Selva Exportadora	Jefe de Sede Descentralizada Cusco Sierra y Selva Exportadora			
Evita Llanqui Ch.	Empresa NODIEX del Perú	Gerente General			

Aurelio Chávez	Fundo La Bodeguilla	Gerente General			
Miguel Macedo Vargas	Empresa Clamasac	Gerente General			
Manonga Quispe	Empresa Santísima Trinidad	Gerente General			
Vicente Medina	Cooperativa Agraria Bio-organica Condesuyos – COOPABIC	Presidente			
Bernardo Puma Fernández	Empresa Alprocer S.A.C.	Gerente General			
Walter Delgado Gibaja	Cooperativa Mateo Pumacahua Ltda.	Gerente General			
Luzgardo Mamani	Cooperativa Agraria Cafetalera Maranura Ltda.	Gerente General			

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

1.- Prospección de mercado de productos andinos cultivados en la pre cordillera de la comuna de Putre como Papa chiquisa, papa colorada, tumbo, tuna, hierbas medicinales, etc.
2.- Producción de orégano orgánico con valor agregado en la pre cordillera de Putre (en polvo, aceite etc.)
3.- Evaluación de la posible articulación comercial entre productores de fibra de Alpaca de la comuna de General Lagos y empresa CLAMASAC de Arequipa.
4.- Capacitación en selección y categorización de fibra de Alpaca a ganaderos de la Comuna de General Lagos
5.- Producción de queso de cabra con valor agregado en la comuna de Camarones.
6.- Capacitación en cooperativismo y comercio Justo a productores, comunidades indígena y asociaciones de productores de los diferentes sectores rurales de la región de Arica y Parinacota.

10. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Conocer la experiencia de Sierra y Selva Exportadora dependiente del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, basado en el apoyo de emprendimientos de pequeños agricultores campesinos e indígenas del sector andino de los departamentos del Sur del Perú de tal forma de conocer diferentes experiencias de cooperativismo entre pequeños productores, empresa privada y entes gubernamentales, además de programas enfocados en la incorporación de valor agregado y diferenciación de productos a través de técnicas agronómicas de producción limpia y sustentable.	Se visitaron las sedes regionales de Sierra y Selva Exportadora: Tacna Moquegua, Arequipa y Cusco donde se conocieron diversas empresas privadas asesoradas por ellos y que están vinculadas a la producción campesina.
Promover el cooperativismo, manejos sustentables e incorporación de valor agregado a los productos producidos por los pequeños productores agrícolas de la región para disminuir las brechas económicas, utilizando para aquello diferentes experiencias exitosas de competitividad y organización dentro de la agricultura familiar campesina e indígena de otros países.	Dirigentes de organizaciones que participaron de la gira tecnológica y profesionales que participaron de la difusión de resultados, altamente motivados en poder replicar parte de las experiencias conocidas. Se han realizado dos actividades de capacitación en cooperativismo dirigido a pequeños productores agrícolas de la comuna de Arica y Camarones. La presidenta de la Comunidad Indígena Pukara de Copaquilla está realizando las gestiones necesarias para capacitar durante el año 2017 a los pequeños productores y

	dirigentes de organizaciones en comercio justo y prácticas de agricultura orgánica con el fin de poder organizarse para solicitar la certificación de los productos producidos por su comunidad en la localidad de Copaquilla comuna de Putre.

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**
16/09/2016	Dirección Regional INDAP	Taller de discusión de resultados	Discutir con los participantes de la gira las experiencias visitadas y acciones a seguir para superar las brechas detectadas.	Director Regional de INDAP, Jefe de Área Arica Jefe de Área Parinacota Consejo Asesor CAR	14
30/09/2016	Dirección Regional INDAP	Charla	Que los profesionales Capaciten en temas de asociatividad y cooperativismo a los pequeños productores	Profesionales que trabajan como consultores de INDAP en los distintos programas de Fomento Productivo	18
03/10/2016	Dirección Regional INDAP	Charla	Dar a conocer experiencias visitadas y labor realizada por Sierra Exportadora	Ejecutivos Integrales de INDAP y profesionales que trabajan asesorando a pequeños productores agrícolas.	10
18/10/2016	Hotel Savona	Charla	Discutir con los participantes las experiencias conocidas y posibilidad de replicar algunas experiencias	Agricultores, Consejos Asesores, servicios públicos, Dirigentes de organizaciones	30
16/11/2016	Gobernación de Parinacota	Charla	Discutir con los participantes las experiencias conocidas y posibilidad de replicar algunas experiencias	Agricultores, Ganaderos, usuarios de INDAP, servicios públicos, autoridades.	30

Arica	Difusión	Comunicados de prensa para medios locales		**Mujeres agricultoras indígenas lideran gira al Perú** **La Estrella de Arica** **Otros medios: El Puerto Libre Chasquis.cl Arica mía.cl Arica Región.cl Región XV Innovador de Arica.cl** **Indap de Chile conoció experiencia de Sierra y Selva Exportadora** **Portal del Campo – 1 de Septiembre** **Indap Chile conoció experiencia de Sierra Selva Exportadora de Perú** **Arica mía.cl – 5 de septiembre** **Otros medios: Chasquis.cl RegionXV.cl** **Agricultora conoció innovaciones de sus pares peruanos** **La Estrella de Arica – 17 de octubre** **http://www.sierraexportadora.gob.pe/importante-institucion-agropecuaria-de-chile-conocio-experiencia-de-sierra-y-selva-exportadora-en-cuatro-regiones-del-peru/**	

Arica	Difusión	Redes sociales Facebook		**Facebook:** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1614342072203373** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1613970622240518** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1613968258907421** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1609227266048187** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1585553475082233** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1584444215193159** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1584443831859864** **https://www.facebook.com/IndapAricayParinacota/posts/1584443535193227**	

Arica	Difusión	Redes sociales Twitter		**Twitter:** **https://twitter.com/IndapArica/status/798900149229584840https://twitter.com/IndapArica/status/798897724250869760** https://twitter.com/IndapArica/status/771705891137658880 https://twitter.com/IndapArica/status/771705476929220608 https://twitter.com/IndapArica/status/771705064805335040 https://twitter.com/IndapArica/status/792563984062902272 https://twitter.com/IndapArica/status/794724522498867200	

12. INDIQUE CUALQUIER INCONVENIENTE QUE SE HAYA PRESENTADO EN EL MARCO DE LA REALZIACIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN	
Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
No se presentaron inconvenientes en el desarrollo de la Gira de innovación.	

ANEXOS

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

   Se adjunta solo en formato PDF en CD el documento "Sistematización del Modelo Sierra Exportadora".

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

Presentaciones realizadas en Sede Tacna Moquegua
Fotografías de las visitas realizadas en Tacna, Moquegua, Arequipa y Cusco en CD adjunto.

Nodiex
DEL PERÚ

Evita Llanqui Choquehuanca
Gerente General
Novos Distribución y Exportación del Perú SAC

Empresa

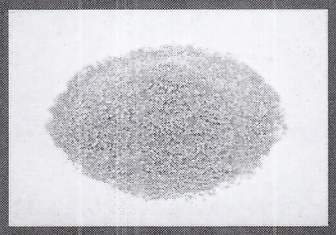
SOMOS UNA EMPRESA FAMILIAR DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE PRIMERA CALIDAD, DESDE EL CULTIVO, RECOLECCION Y DISTRIBUCION. GRACIAS A LA VISION EMPRESARIAL NUESTRA EMPRESA ES ACTUALMENTE RECONOCIDA EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL.

POSEEMOS UNA AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS DISPONIBLES EN EL MERCADO, DESTACANDO LAS HIERBAS AROMATICAS Y ESPECIAS, NOS APOYAMOS EN NUESTRO EQUIPO DE PROFESIONALES PARA APLICAR LAS NUEVAS NORMAS ALIMENTARIAS Y SANITARIA PARA LA MEJORA DE CALIDAD A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES.

NODIEX DEL PERU ESTA PRESENTE EN LA MAYORIA DE MERCADOS, CONTANDO CON UNA PLANTA AGROINDUSTRIAL IMPLANTANDO PROGRAMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD, CONTROL DE PRODUCCION, TRAZABILIDAD, PROGRAMAS DE ANALISIS DE LABORATORIOS Y PROGRAMA DE ANALISIS DE PUNTOS CRITICOS YA QUE TENEMOS COMO OBJETIVO COMPROMETERNOS CON NUESTROS CLIENTES EN BRINDARLES UN PRODUCTO OPTIMO.

Productos

PÁPRIKA

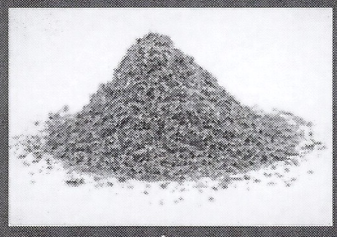


QUINUA

HONGO/SETAS COMESTIBLES

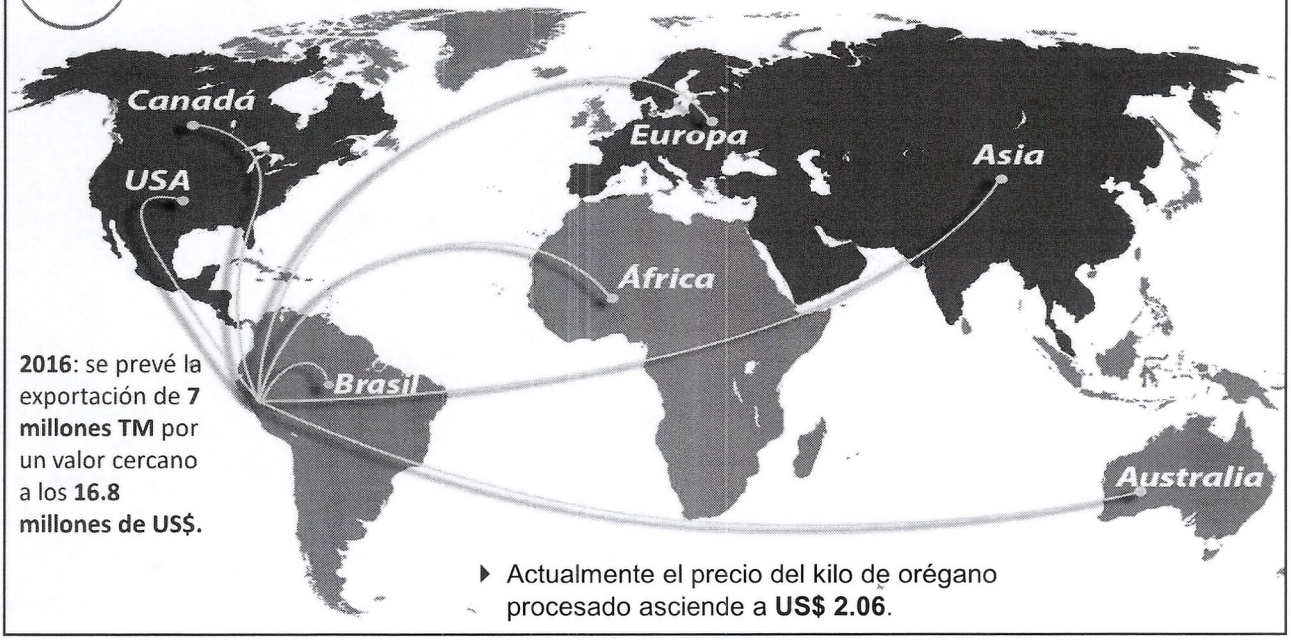
CÚRCUMA

TARWI



ORÉGANO

Mercados

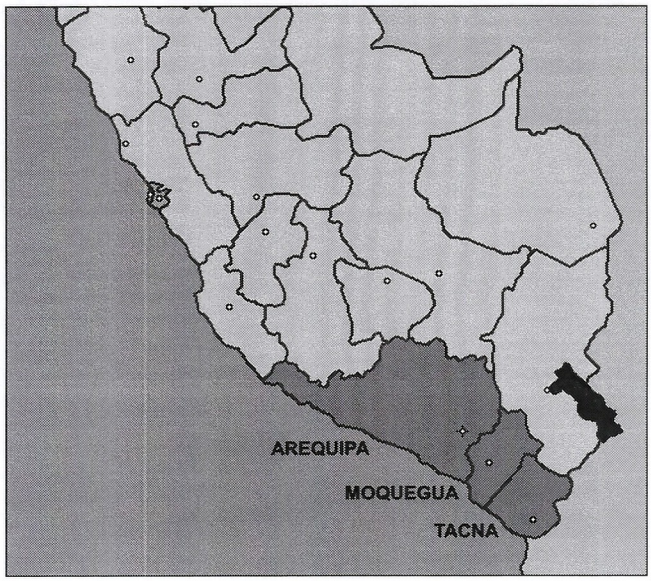


2016: se prevé la exportación de **7 millones TM** por un valor cercano a los **16.8 millones de US$.**

- Actualmente el precio del kilo de orégano procesado asciende a **US$ 2.06**.

Zonas de Operación

- TACNA concentra la mayor producción de orégano, tanto para el consumo interno como para la exportación.
- Principal productor nacional, con alrededor del 50% de la oferta
- Cuenta con una extensión de 1,305 Has., seguido de Moquegua con 600 Has.
- Perú posee un total de 2,592 Has de este cultivo.



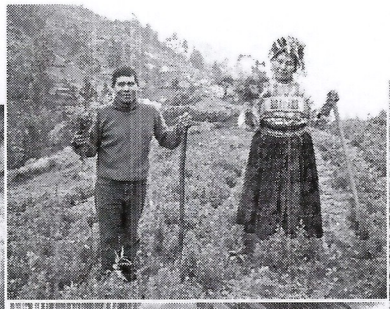
Alianza Público Privada

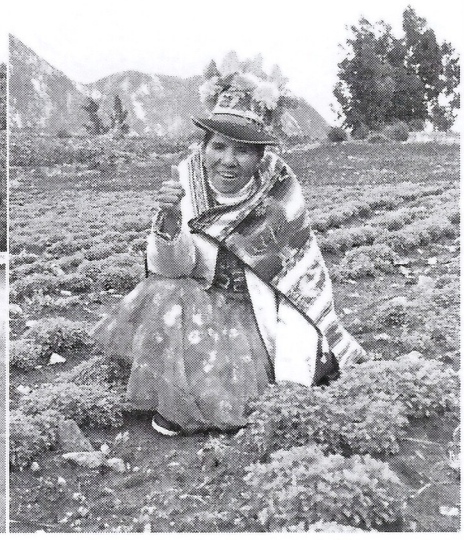
Nodiex DEL PERÚ

sierra y selva exportadora

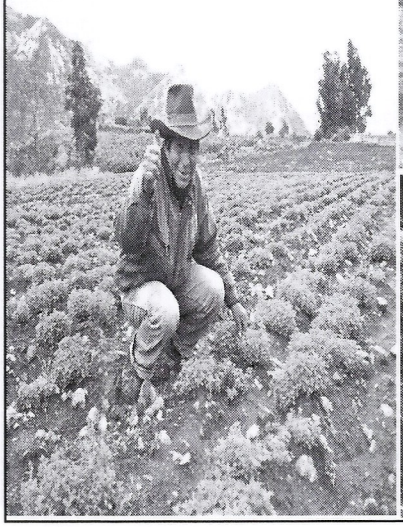
Agrobanco
AGROIDEAS
Innóvate Perú
PROCOMPITE
SENASA
Servicio Nacional de Sanidad Agraria
PERÚ

Modelo de Negocios





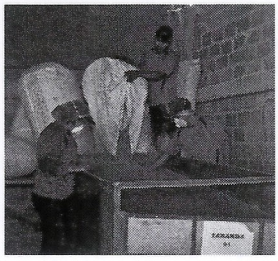
Modelo de Negocios

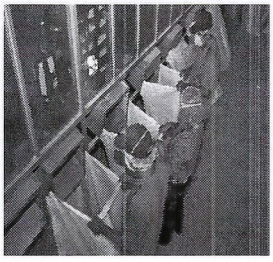


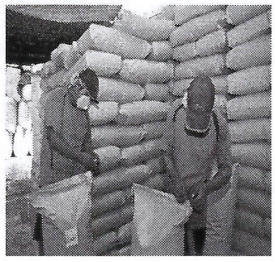
Participación Ferias Nacionales e Internacionales

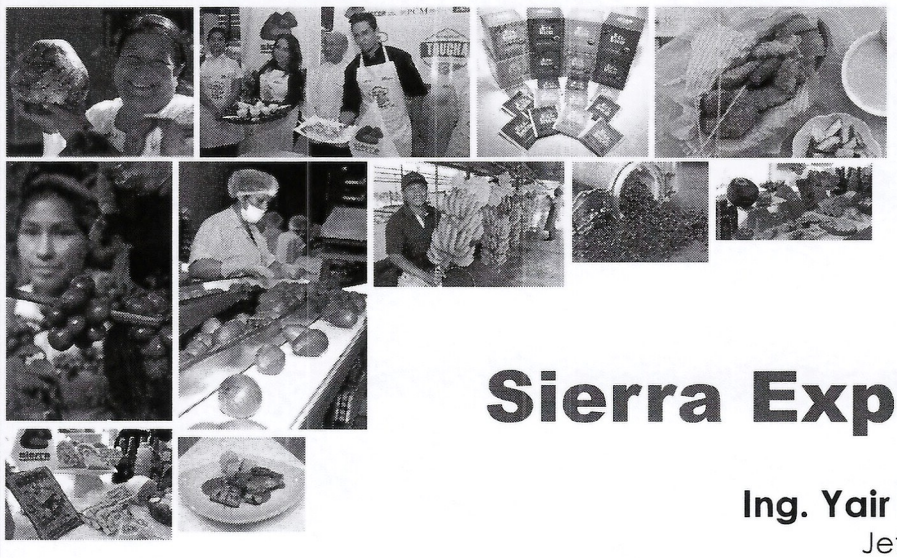
Responsabilidad Social

Proceso de Maquilado









Sierra Exportadora

Ing. Yair Mamani Calizaya
Jefe de Sede Moquegua
Sierra Exportadora

sierra exportadora

PERÚ | Ministerio de Agricultura y Riego

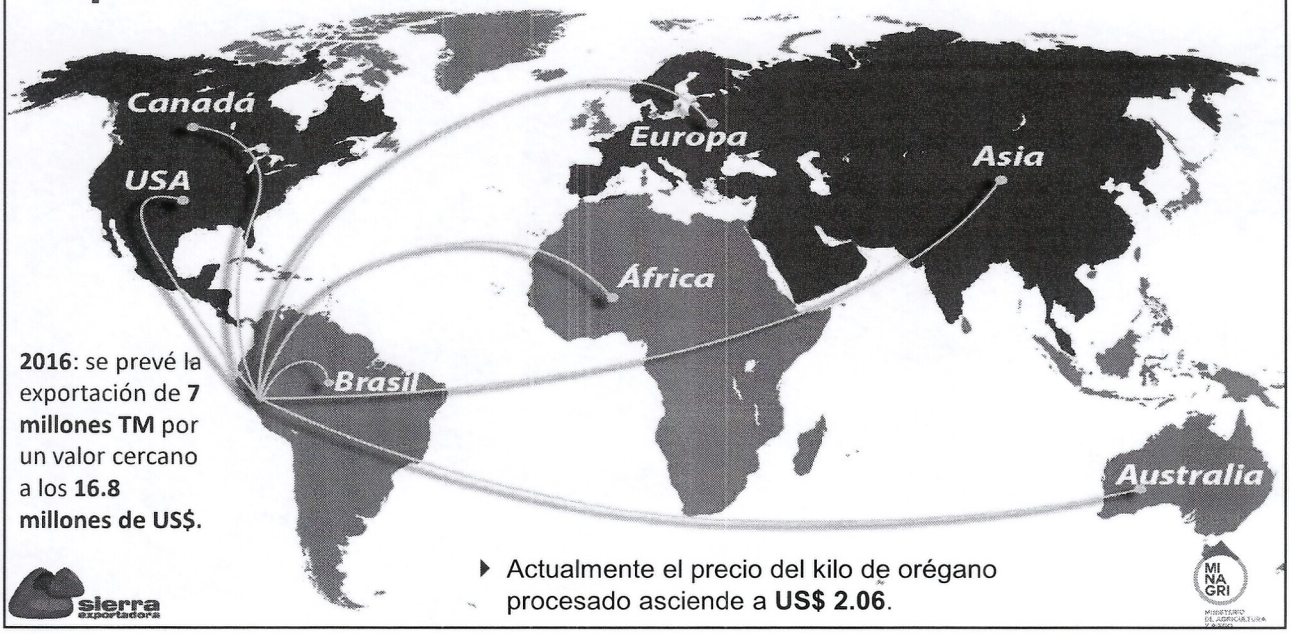
Producción / Productividad

- TACNA concentra la mayor producción de orégano, tanto para el consumo interno como para la exportación.
- Principal productor nacional, con alrededor del 50% de la oferta
- Cuenta con una extensión de 1,305 Has. seguido de Moquegua con 600 Has.
- Perú posee un total de 2,750 Has de este cultivo.

sierra exportadora

MINAGRI

Exportaciones

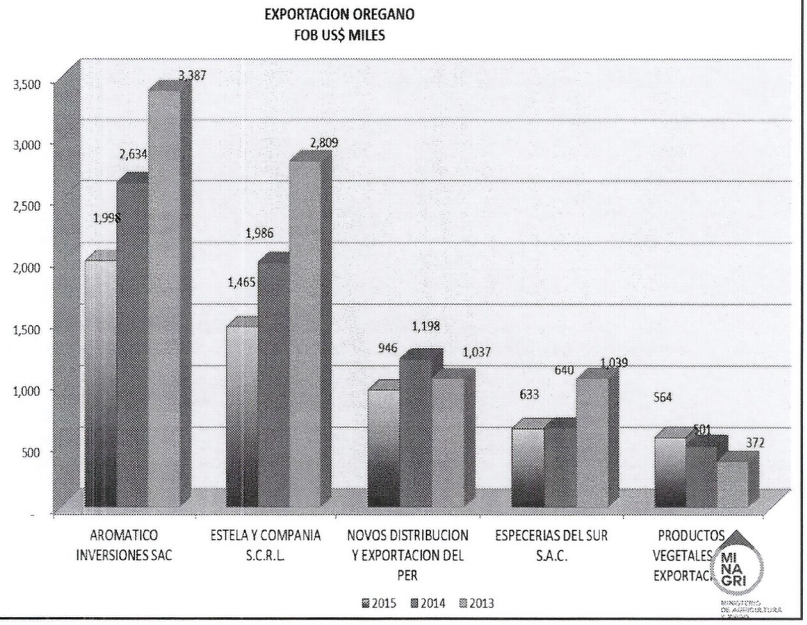


2016: se prevé la exportación de **7 millones TM** por un valor cercano a los **16.8 millones de US$.**

- Actualmente el precio del kilo de orégano procesado asciende a **US$ 2.06**.

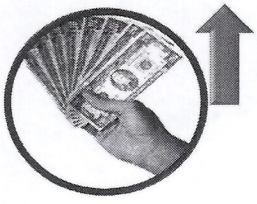
Principales exportadores

- **2015**: **Aromático Inversiones** lidera las exportaciones con US$ 2.0 millones (20% del total), le sigue **Estela y CIA** con US$ 1.5 millones (15%) y **Nodiex del Perú** con U$ 946 mil (9.5%).
- 62 las empresas exportadoras al 2015.

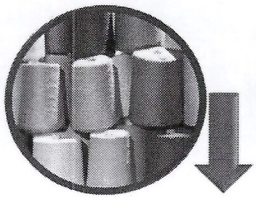


Asociatividad

La Asociatividad es la **cooperación** entre personas (naturales y/o jurídicas) que se asocian para mejorar su producción, sus ventas y sus ganancias.



Aumentar los ingresos, hacer más grandes los negocios



Reducción de costos en la compra de insumos

sierra exportadora

MINAGRI

Alianza Público Privada

Nodiex DEL PERÚ

sierra y selva exportadora

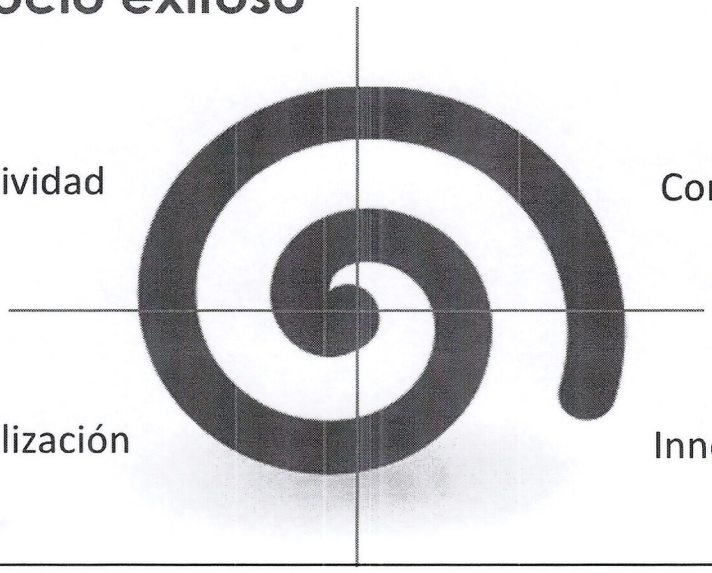
sierra exportadora

MINAGRI

Compenentes de Modelo de Negocio éxitoso

Asociatividad

Competitividad



Comercialización

Innovación

Articulación Fondos

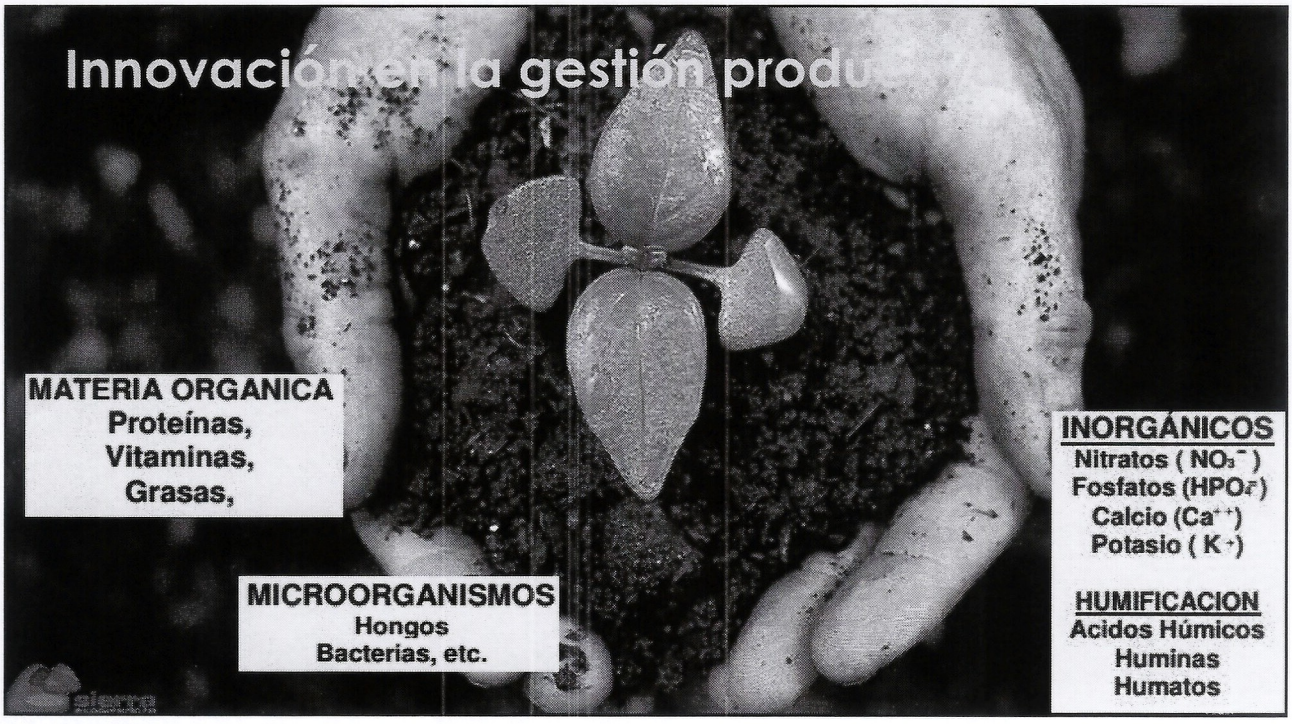
PNIA - INIEA

Agrobanco
TU BANCO AGRARIO

InnóvatePerú
FIDECOM
FONDO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO PARA LA COMPETITIVIDAD

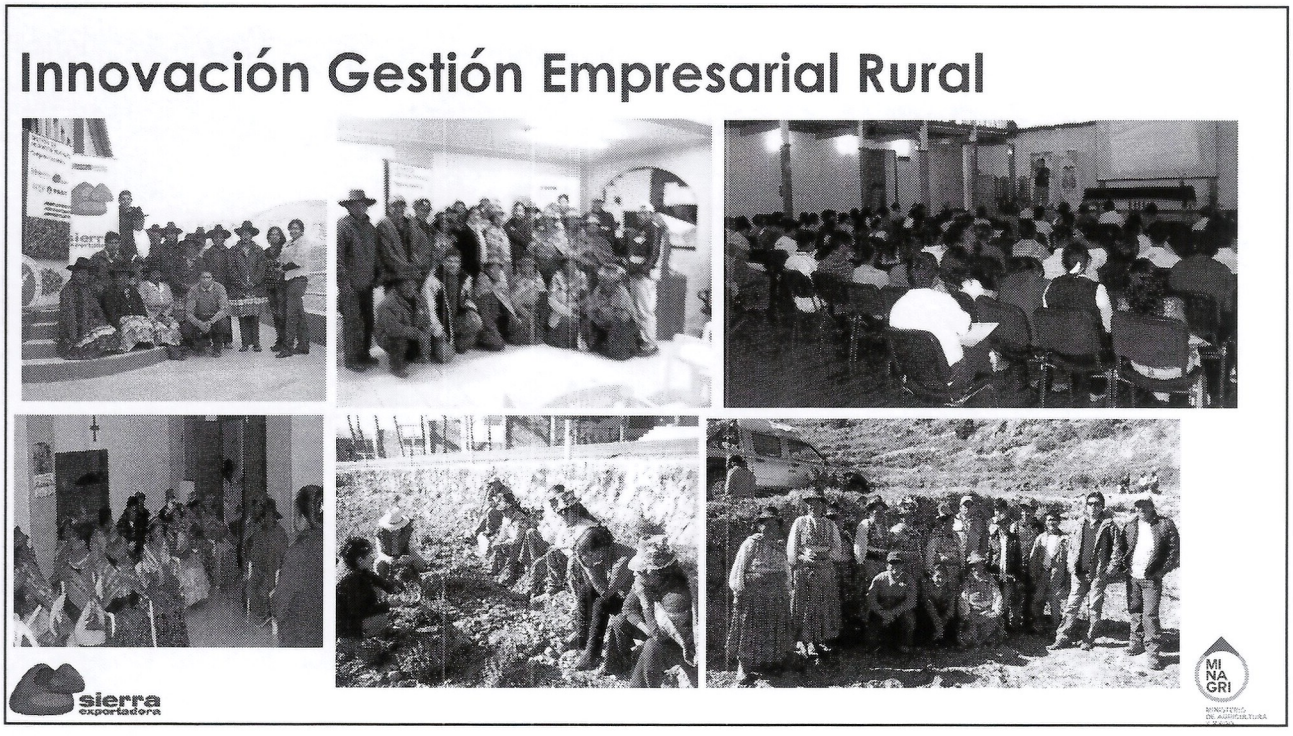
PROCOMPITE
Apoyo a la Competitividad Productiva

AGROIDEAS
Programa de Compensaciones para la Competitividad


Innovación en la gestión produ
MATERIA ORGANICA
Proteínas,
Vitaminas,
Grasas,
MICROORGANISMOS
Hongos
Bacterias, etc.
INORGÁNICOS
Nitratos (NO_3^-)
Fosfatos (HPO_4^{2-})
Calcio (Ca^{++})
Potasio (K^+)
HUMIFICACION
Acidos Húmicos
Huminas
Humatos

Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas

USDA
ORGANIC
IFOAM
ACCREDITED
DAkkS
Certificación Orgánica
MI NA GRI

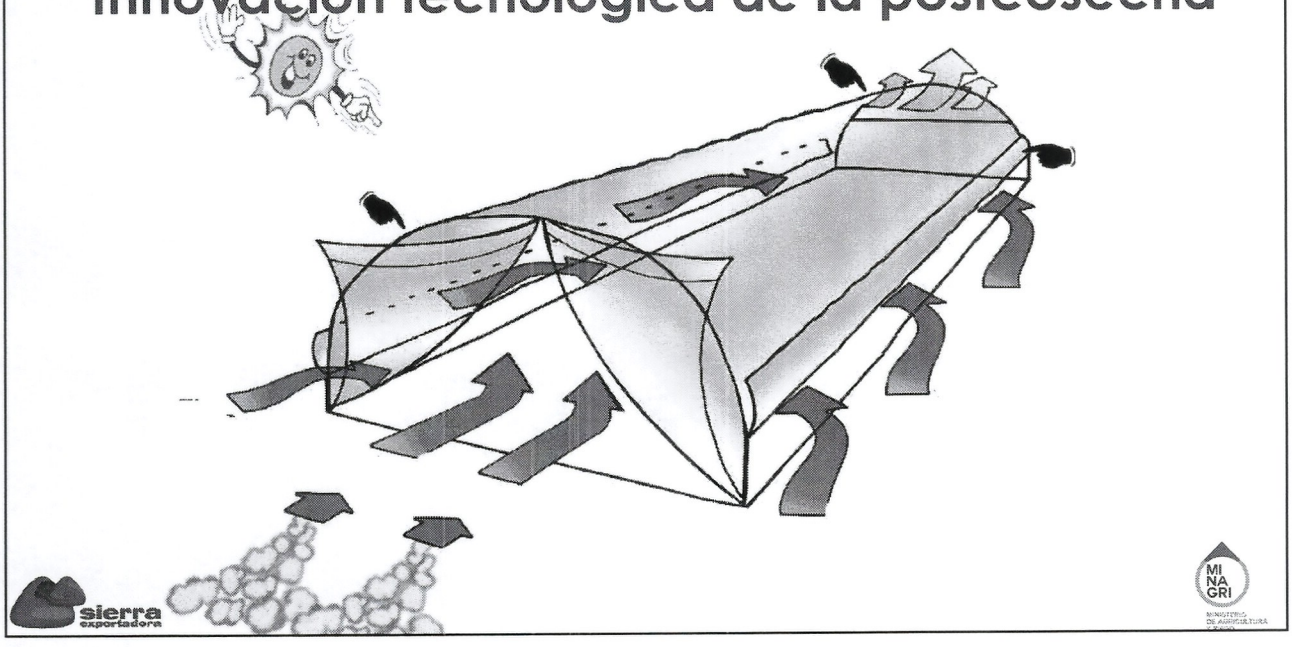

Innovación Gestión Empresarial Rural
sierra exportadora
MI NA GRI

Innovación Tecnológica de la cosecha
MI NA GRI

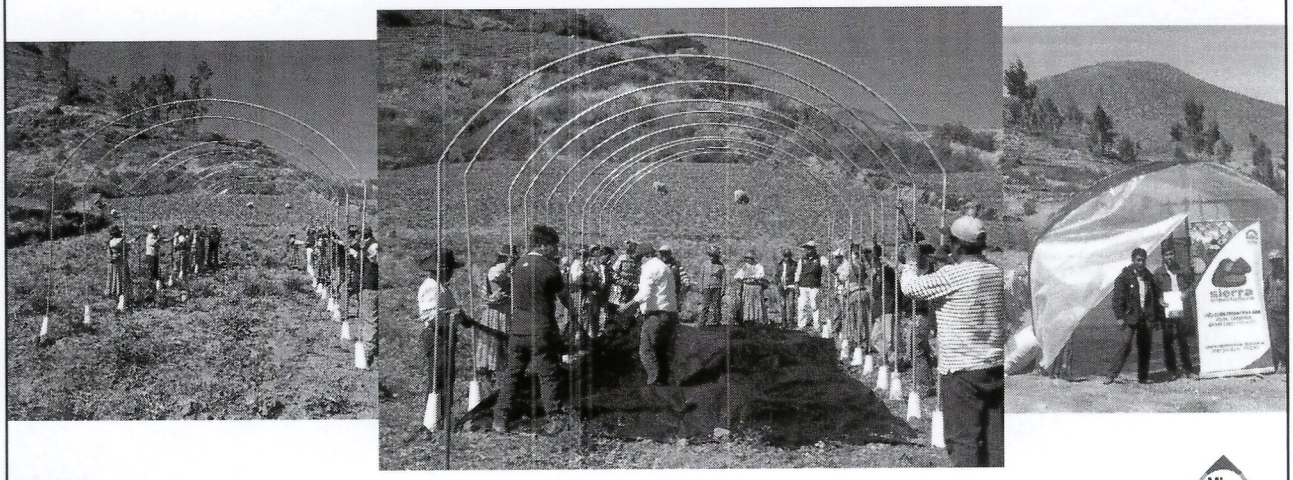
Innovación
tecnológica de la
cosecha
MI NA GRI

Innovación Tecnológica: Cosecha Mecanizadas

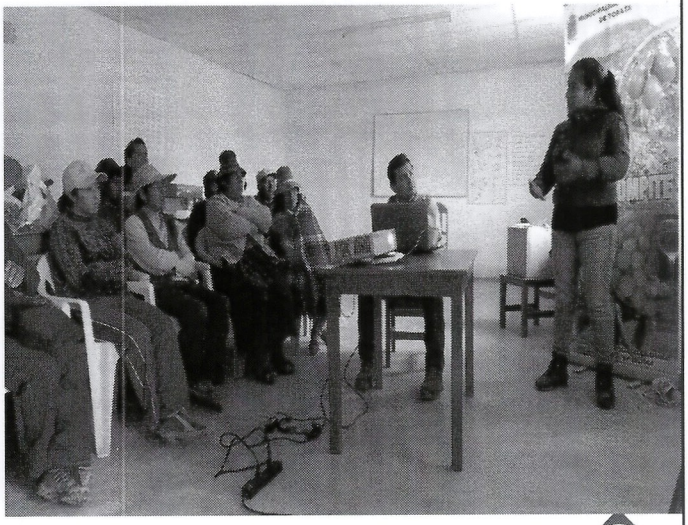
Innovación tecnológica de la postcosecha



Innovación tecnológica de la postcosecha



PFC: Aseguramiento de calidad



Modelo de Negocio: Acopio

Trazabilidad de la materia prima

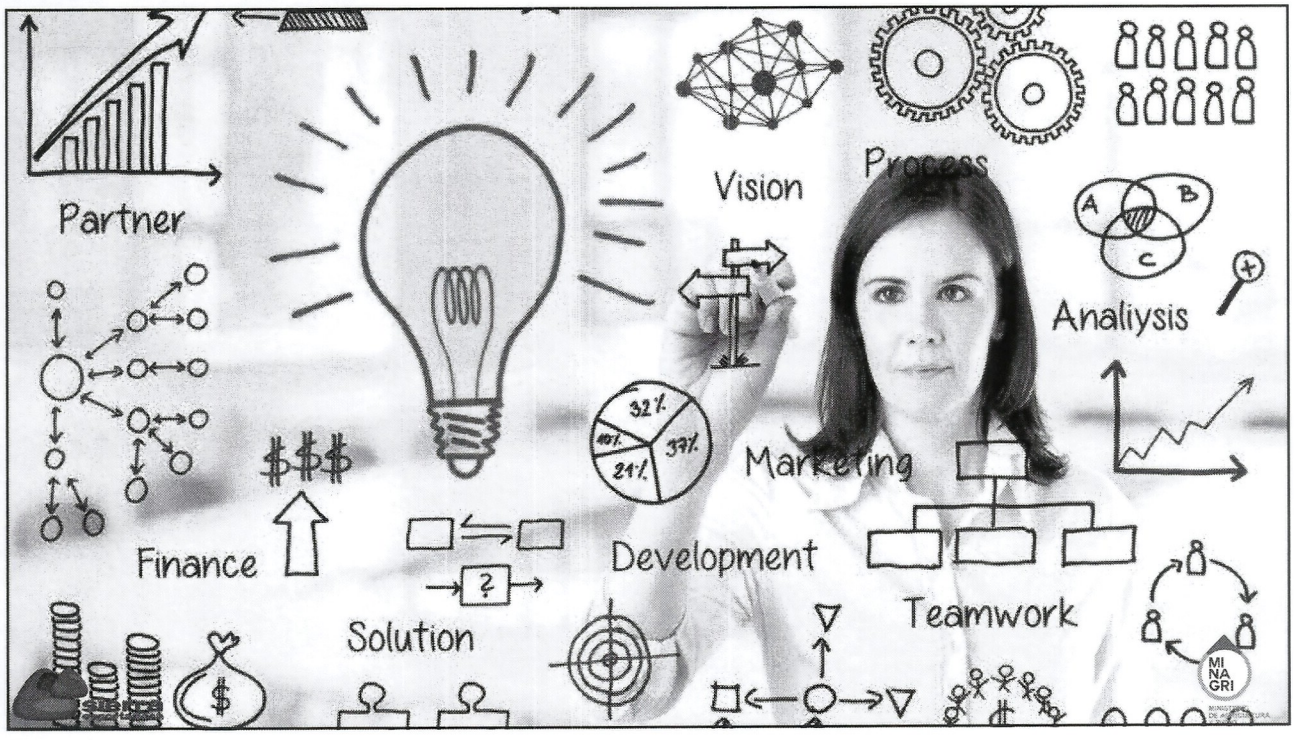
Desapalillado primario del Orégano
ZARANDA
01

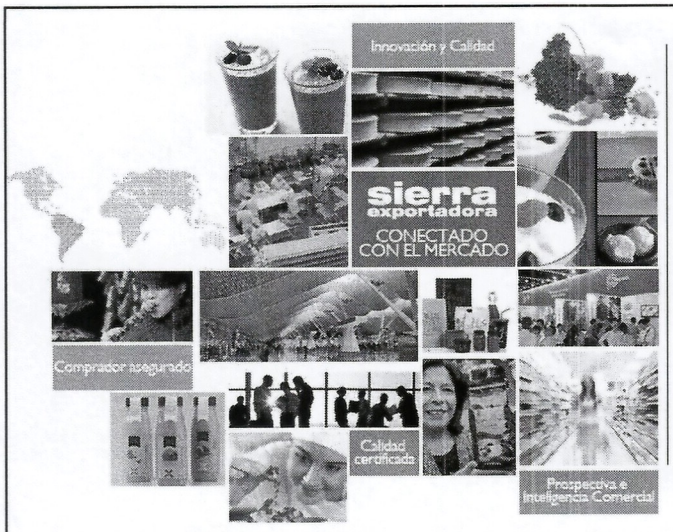
Selección del Oregano

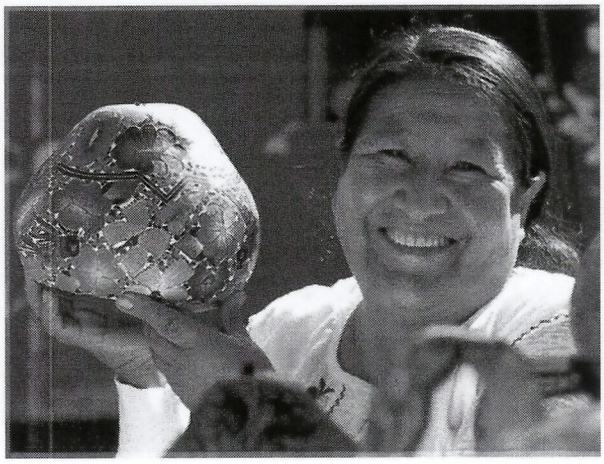
Preparación de producto

Preparación de producto para su embarque

Embarque de Orégano
MSC PAMELA
MSC


Partner
Vision
Process
A
B
C
Analiysis
32%
40%
33%
24%
Finance
Marketing
Development
Solution
?
Teamwork





Ing. Yair Mamani Calizaya

Jefe de Sede Moquegua - Tacna
Sierra Exportadora

GENERANDO RIQUEZA
EN LOS ANDES

sierra
exportadora

PERÚ | Ministerio
de Agricultura y Riego

3) **Anexo 3**: Lista de participantes de la actividad de difusión, indicando nombre, apellido, entidad donde trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección.

Lista de asistencia a las actividades de difusión

INDAP
Ministerio de Agricultura

REUNION DIRTIGENTES CAR Y PARTICIPANTES DE GIRA TECNOLÓGICA PERÚ
"Gira de Capturas Tecnológicas en el Ámbito de Vinculación de Economías Campesinas a Mercados de Exportación"
ARICA, 16 DE SEPTIEMBRE DE 2016 15 sep

Lugar: Dirección Regional de INDAP
Hora: 15:00 hrs.

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo	Sector
1	ROSA MAITA Q.		PDTA. C. I. DE VISUIRI	COMUNA DE GENERAL LAGOS
2	Susan Mamani Duarte.		CADA ARICA.	Azapa.
3	EDUARDO ORMAZABAL LLONCO		PDTA C. I. de CHULLUNCANI.	ARICA.
4	José Rivera [illegible]		Jefe Área Arica	ARICA
5	Conrado Blanco M.		Presidente CADA	PUTRE
6	Cristian Olivares Z.		ESP INDAP	Parinacota
7	Juliana Mamani Díaz		C.I Pukara de Copaquilla	Putre
8	HILARIA FLORES CH.		PTA JUNTA DE VECINO	G. LAGOS
9	Benigna Juana		Flores de Azapa	Azapa

INDAP
Ministerio de Agricultura

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo	Sector
10	Veronica Ulloa			taltaya
11	Daniela Díaz			
12	Patricia Gálvez		INDAP	Indap
13	CHARLIE GUATINGA		INDAP	Indap
14	Jorge Torres C		Dir. Regional Indap	Indap
15				
16				
17				
18				

REUNIÓN DE DIFUSIÓN DE GIRA AL PERÚ
"Gira de Capturas Tecnológicas en el Ámbito de Vinculación de Economías Campesinas a Mercados de Exportación"
FIANCIAMIENTO FIA, INDAP Y COMUNIDAD INDÍGENA DE PUKARA DE COPAQUILLA
ARICA, 30 DE SEPTIEMBRE DE 2016

ugar: Dirección Regional de INDAP
lora: 12:00 hrs.

N°	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo
1	JOSE STOREY		SAT
2	Alejandra Rivera		Consultora
3	DOMINGO AGUIRRE O		Consultor
4	Benigno Yucra		CAR
5	Juliana Marca D		Car
6	Sandra Choque C		RNOA.
7	Cristina Bilbao A.		PDTI Putre
8	Fernando Arce Santos		Pdti Putre

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo
9	Felipe Achurra L.		Solartrust / Ingeniero Eléctrico
10	Cristian Olivares Zepeda		INDAP PARINACOTA
11	Iván Fernández Herrera		RNOVA
12	[illegible]		IC Promontee
13	RUSSEL AQUINO ALCON		PDTI GENERAL LAGOS
14	Jaime Flores Alberto		PDTI General LAGOS
15	Daniella Díaz		Indap Jefe Operaciones
16	Oscar Fuentealba R		Enc. Riego
17	Mª José Chambe García		Riego
18	Armando Meza V		Riego

REUNIÓN DE DIFUSIÓN DE GIRA AL PERÚ
"Gira de Capturas Tecnológicas en el Ámbito de Vinculación de Economías Campesinas a Mercados de Exportación"
FIANCIAMIENTO FIA, INDAP Y COMUNIDAD INDÍGENA DE PUKARA DE COPAQUILLA
ARICA, 03 DE OCTUBRE DE 2016

ugar: Dirección Regional de INDAP
articipantes: Consultores de INDAP
ora: 15:00 hrs.

N°	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo
1	FRANCISCO CRAZO C.		CAM.
2	Elsa Gómez		INDAP
3	Sandra Briones Parra		INDAP.
4	Javiera Villarroel C.		SAT CAM / Flores.
5	Carmen Vergara B.		SAT Pedro Ramirez.
6	BENJ. FUENZALIDA M.		SAT. INDAP
7	YOVANA SOTO C.		Prodesal.
8	Gustavo Codoceo Medina		SAT Cabuza

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo
9	ADRIAN INOSTROZA ARRATIA		SAT OSORNO
10	Anita Flores V.		INDAP EJECUTIVO

INDAP
Ministerio de Agricultura

Fundación para la Innovación Agraria

COMUNIDAD INDÍGENA PUKARÁ DE COPAQUILLA

REUNIÓN DE DIFUSIÓN GIRA AL SUR DEL PERÚ

"GIRA DE CAPTURAS TECNOLÓGICAS EN EL ÁMBITO DE VINCULACIÓN DE ECONOMÍAS A MERCADOS DE EXPORTACIÓN"

ARICA, 18 DE OCTUBRE DE 2016

Lugar: Hotel Savona
Participantes: Agricultores, Dirigentes De Organizaciones, Servicios Públicos, Consejos Asesores
Hora: 14:45 hrs.

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo	Sector
1	Juliana Marca		C. Indígena Pukara de Copaquilla	Copaquilla
2	Fidel Mascaro Flores		" "	Copaquilla
3	Manuel Cataldo Ca.		C. Indígena de Pukara de Copaquilla	Copaquilla
4	William H Tejerin P.		INIA - UNAP	Región
5	Benigna Juena +		Flores de Azapa	Azapa
6	Mónica Santos P.		[illegible]	Belen
7	Carlos Castro-Munoz Den		SAG	Sede Regional
8	Mª Teresa Olivares		INDAP-Prodemu	AZAPA

N°	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo	Sector
9	Daniella Díaz G		Indap.	
10	Jorge Torres		Indap	
11	Patricia Galvez		Indap.	
12	[illegible] ✓		Conaf	
13	Sebastian Bolaños		Seremi de agricultura	
14	Dario Flores M.		Cerro Sombrero	
15	Haydee Montecinos		CODA.	
16	Jenny Carvallo		Indap	
17	Siboney Sanzana G		[illegible] Minagri	
18	Nancy Cruz [illegible]		CHalhuenguelme	

NDAP
isterio de Agricultura

FIA

	NOMBRE Y APELLIDOS	TELÉFONOS / EMAIL	ORGANIZACIÓN	SECTOR
19	Rosa Mamani Llusco		Comunidad Ind.	Murmuntani
20	Sebastian Mancur			CALETA VITOR
21	Susan Mamani Duarte.		CADA Arica	Azapa
22	[illegible]		com. Ind. Belén	Belén
23	HILARIA FLORES CH.		PTA J. VECINO TACORA C. G. LAGO	General LAGOS
24	Ricardo VERGARA R.			Km 2½ P. 11 V. LLUTA
25	Yzzamar Cayo Viza		SAT LLUTA	VAlle Hermoso VAllelluta Km. 3
26	Ermelinda Choque M		Sat azapa	Ticnamar Belen
27	Loreto Soza Quispe		Comunidad indigena Huancarane	Huancarane
28	Soraya Pantaleón		Asociación gremial Lluta	Lluta

	Nombre y apellido	Teléfono Correo electrónico	Cargo/ organización	Sector
29	FAUSTO BADILLA G		A.I. Alto AZAPA	AZAPA Km-34
30	José Hinojosa		CADA	ejepe km 21
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				

REUNIÓN DE DIFUSIÓN DE GIRA AL PERÚ
"Gira de Capturas Tecnológicas en el Ámbito de Vinculación de Economías Campesinas a Mercados de Exportación"
FIANCIAMIENTO FIA, INDAP Y COMUNIDAD INDÍGENA DE PUKARA DE COPAQUILLA
ARICA, 16 DE NOVIEMBRE DE 2016

Lugar: Gobernación de Parinacota, Putre
Participantes: Agricultores, ganaderos, usuarios de INDAP, servicios públicos.
Hora: 11:00 hrs.

Nº	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y Teléfono	Organización/cargo
1	Alex Badillo Tancara		Oficina Agropecuaria Apoyo Técnico
2	Máximo Gari		
3	Juana Huancoch		
4	Priscilla Cruz Olave		
5	Helaria Flores [illegible]		COMUNAG. LAGOS P.TE J, VECINO
6	Wilma Huanca Quispe		Tesorera Comunidad Indígena Murmuntani
7	Gumercindo Gutierrez		Organización [illegible] OG Caquena
8	Marlene Amello Vargas		Delegación Educación

N	Nombre y Apellidos (en forma legible)	Correo electrónico y teléfono	Organización/cargo
9	[illegible] Arana		Minedu
10	Gilberto Nuñez Arista		CONAF
11	Juliana Marca D		P. Pukara de Copaquilla y T. Car.
12	Adolfo Pocaje M		Conadi
13	Margot Humire		
14	Amarelia Marca D		
15	Mauricia Villalobos M		
16	Constancia Churata P		
17	Fidel Marcelo Flores		C. Copaquilla
18	Eustaquio Janfuro Coque C		Lupica

19	Palmera Galaz		
20	Cristian Olivares Z.		
21	Eugenio Retamal C.		
22	Julia Cañari Ramirez		
23	Charlie Quiroga O		
24	José Araya Saines		
25	Francisco Ape Chanb		
26	Helena Huaylla Flores		
27	José Arequipa		
28	José Flores Godoy G.		

29. Camila Albarracin G.
30 Angela Moreno Moreno

4) **Anexo 4**: Material entregado en las actividades de difusión.

No se entregaron materiales en las actividades de difusión realizadas. Se adjunta en digital la Presentación realizada por la Comunidad Indígena para la presentación de los resultados.

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Comunidad Indígena Pukara de Copaquilla		
Dirección:			
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Daniella Díaz García		

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

En nuestro territorio consideramos que se debe trabajar con las organizaciones el tema de asociatividad y cooperativismo ya que nos damos cuenta que si no estamos organizados no podremos superar los problemas que actualmente tenemos tanto en la productividad como en la comercialización.

Con respecto a lo que hace Sierra Exportadora los resultados demuestran que es muy buena la labor que realizan con los pequeños agricultores y ganaderos en diferentes ámbitos de la cadena productiva. Sierra Exportadora articula a las instituciones públicas para que apoyen los planes de negocios y esto es bueno ya que en nuestro país cada institución pública realiza sus propias intervenciones o proyectos en los territorios, no hay coordinación ni seguimiento al impacto real de los proyectos.

Queremos destacar el apoyo que siempre nos ha brindado INDAP a los pequeños agricultores de nuestra Región de Arica y Parinacota. Pero también debemos decir que a

veces nuestros productores no cumplen con los objetivos esperados y eso hay que mejorarlo. Hay recursos y hay que saber aprovecharlos y llegar a una buena producción y comercialización con un precio justo.

Juliana Marca Díaz
Presidenta Comunidad Indígena Pukara de Copaquilla