



CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

Fecha de entrega del Informe

21 de Septiembre de 2010

Nombre del coordinador de la ejecución

Pamela Penroz Aqueveque

Firma del Coordinador de la Ejecución

1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta

Gira Técnica Encadenamiento productivo de pequeños productores de raps con las industrias.

Código

GIT-2009-0679

Entidad responsable

OLEOTOP S.A.

Coordinador(a)

PAMELA PENROZ AQUEVEQUE

Fecha de realización (inicio y término)

ENTRE 2 DE JULIO DE 2010 Y 31 DE AGOSTO DE 2010

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de 1/2 página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

La presente gira se enmarcó dentro de las acciones requeridas para desarrollar un modelo de negocio sustentable entre la agroindustria del raps, representada por Oleotop S.A., y los pequeños productores, usuarios de INDAP, con la finalidad de abordar en forma conjunta las oportunidades y adversidades que presenta el mercado. En este sentido existe y existió entre las partes un pensamiento común, en el sentido que el encadenamiento con los demás actores de la cadena y específicamente con los agricultores es el camino para otorgarle sustentabilidad a los sistemas y al negocio del raps en Chile.

La gira buscaba dar una visión a los participantes en dos ámbitos, el primero es la existencia de modelos de negocios sustentables entre pequeños agricultores e industriales asociados a los cereales y el segundo observar el desarrollo del rubro cerealero, entre ellos el del raps en Alemania y Austria.

La gira comprendió la visita de las siguientes entidades:

- Saatbau Linz (Cooperativa de pequeños agricultores que tienen contratos de raps, trigo, cebada y llegan a comercializar productos hasta en supermercados con alianzas estratégicas)
- Bayer (Ensayos)
- Mortimer von Ruemker (Agricultor alemán)
- LPG (Asociación de pequeños agricultores)
- Empresa con sistema de contratos para trigo durum (Molino Heyl).

Como resultados de la gira se pueden destacar tres puntos generales, por una parte es la factibilidad real de los pequeños productores y las industrias de desarrollar proyectos conjuntos, escalables y con resultados positivos para las partes, destacando en las experiencias de Austria el rol fundamental del líder, el cual debe tener la capacidad de convocar, unir y ser eficiente en la gestión y administración de la organización. El segundo punto relevante destacado es la agregación de valor que han hecho dichas organizaciones en sus líneas de productos lo que les ha permitido crecer y posicionarse a nivel de Europa. El tercer punto que se observó fue que no existía gran diferencia a nivel productivo entre lo que se realiza en Chile y, en Austria y Alemania, logrando en muchos aspectos eficiencias superiores a nivel nacional. Paralelamente, se observó una gran subsidio a la agricultura y un alto nivel en tecnología productiva y maquinaria, especialmente en Alemania.

Los impactos de la gira se observan por una parte en el mayor convencimiento de los pequeños agricultores, respecto al encadenamiento con la industria y los beneficios que esto les puede traer, ya sea por las herramientas de financiamiento, la agregación de valor a sus productos, la seguridad de comercialización y la distribución en la cadena tanto de los beneficios como de los riesgos.

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

Uno de los principales problemas a resolver, por los cuales se planteo la gira era la falta de confianza de las partes, especialmente de los pequeños agricultores, respecto a la posibilidad de desarrollar un modelo de trabajo conjunto con las industrias, en el cual los riesgos como los beneficios se distribuyeran en la cadena. De esta forma, el sistema de trabajo, permitiría abordar de mejor forma las vicisitudes del mercado, respondiendo de manera más oportuna respecto a los requerimientos de los clientes. Este primicia requiere del convencimiento de las partes y de un cambio de mentalidad, para lo cual era relevante observar experiencias donde se hubiese desarrollado algo similar con resultados exitosos, además de ver las experiencias productivas en países desarrollados como Alemania y Austria.

Los objetivos planeados en la propuesta original fueron los siguientes:

GENERAL

El objetivo general es que todos los actores, de la cadena del raps y de los cereales en rotación con éste, tales como la comercialización de insumos, los agricultores y la industria, observen nuevas alternativas de encadenamiento, de producción y de tecnología, para afrontar en forma conjunta el gran desafío de desarrollar el raps a nivel nacional y potenciar el encadenamiento en el rubro cerealero.

ESPECÍFICOS

- 1.- Visitar, establecer contactos, y recopilar la mayor cantidad de antecedentes de los modelos de encadenamiento, entre estos el de una Asociación conformada por pequeños agricultores y una Cooperativa de pequeños agricultores que se ha encadenado con la industria en base a productos con valor agregado.
- 2.- Visitar, establecer contactos, y recopilar la mayor cantidad de antecedentes productivos, tecnológicos, y comerciales del raps, trigo y sus alternativas.
- 3.- Visitar, establecer contactos, y recopilar la mayor cantidad de antecedentes de los avances en materia del cultivo del raps, trigo y otros cereales, mediante la visita de los ensayos de la firma Bayer.

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Durante la gira se lograron todos los objetivos planteados, ya que fue posible visitar todas las experiencias programadas en la gira, además de lograr que la delegación fuera recibida por ejecutivos de las organizaciones lo que permitió observar, preguntar y discutir aspectos relevantes de los modelos y entender las similitudes y diferencias entre la realidad nacional y las observadas.



GENERAL

El objetivo general se logró dado que fue posible la asistencia de representantes de toda la cadena del raps y cereales, como son industriales, pequeños agricultores, proveedores de insumos, además del coordinador del modelo, quienes observaron las experiencias y alternativas de encadenamiento, de producción y de tecnología en Alemania y Austria lo cual debiera contribuir a desarrollar el raps a nivel nacional y potenciar el encadenamiento en el rubro cerealero.

ESPECÍFICOS

Respecto a los objetivos específicos también se lograron a cabalidad dado que fue posible:

- 1.- Visitar, establecer contactos, y recopilar antecedentes de los modelos de encadenamiento, mediante la visita a la empresa Saatbau Linz, empresa que se ha desarrollado en torno al raps, mediante la comercialización de semillas, elaboración de productos con valor agregado como aceite, y una gama de productos en base a cereales.
- 2.- También se visitó, y recopiló antecedentes productivos, tecnológicos, y comerciales del raps, trigo y sus alternativas, mediante la visita realizadas a agricultores grandes y pequeños, además de un molino.
- 3.- Finalmente se visitó, estableció contactos, y se recopiló antecedentes de los avances en materia del cultivo del raps, trigo y otros cereales, mediante la visita de los ensayos de la firma Bayer.

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

Los resultados esperados inicialmente se detallan a continuación:

Objetivo Específico N°1:

- 1.- Recopilación de antecedentes del modelo general bajo el cual operan las dos entidades a visitar.
- 2.- Recopilación de antecedentes de cómo (modelo) se realiza la compra de insumos.
- 3.- Recopilación de antecedentes de cómo (modelo) se realizan las labores agrícolas en el total del grupo de agricultores.
- 4.- Recopilación de antecedentes de cómo operan en materia de asistencia técnica.
- 5.- Recopilación de antecedentes de cómo operan en términos de logísticas de insumos.
- 6.- Recopilación de antecedentes de cómo se relacionan con las industrias.
- 7.- Recopilación de antecedentes de cómo planifican la cosecha.
- 8.- Recopilación de antecedentes de cómo venden su grano.
- 9.- Recopilación de antecedentes de cómo fijan o acuerdan precios.
- 10.- Recopilación de antecedentes de cómo se vinculan con la industria para abordar productos con mayor valor agregado.
- 11.- Recopilación de antecedentes de cómo han logrado posicionar y diferenciar su grano

y sus productos.

Objetivo Específico N°2:

- 1.- Recopilación de antecedentes de las variedades utilizadas.
- 2.- Recopilación de antecedentes de las tecnologías disponibles y utilizadas.
- 3.- Recopilación de antecedentes de los costos de siembra involucrados.
- 4.- Recopilación de antecedentes de los rendimientos obtenidos.
- 5.- Recopilación de antecedentes de los beneficios de la rotación con raps.
- 6.- Recopilación de antecedentes de las alternativas de negocio que posee el raps.
- 7.- Recopilación de antecedentes del mercado del raps en Europa y específicamente en Austria y Alemania.

Objetivo Específico N°3:

- 1.- Recopilación de antecedentes de los avances y desarrollo de productos para el raps.
- 2.- Recopilación de antecedentes de los ensayos en raps.
- 3.- Recopilación de antecedentes de los tratamientos.
- 4.- Recopilación de antecedentes de los rendimientos potenciales.

Impactos esperados

Cabe señalar que el desarrollo del modelo de relacionamiento de Agropit, entre los pequeños productores y la industria, se ha ido desarrollando a lo largo del Programa mediante prueba y error, debido principalmente a que no se tiene de parte de los pequeños agricultores y las industrias la visión de un modelo común que opere y genere los beneficios para ambas partes. Esto a llevado a situaciones de negociación permanente lo cual ha permitido avanzar, pero no al ritmo deseado.

Con esta gira se busca lograr que las partes involucradas observen modelos reales, operando y sustentables de manera que puedan llegar de manera más rápida al punto en que ambas partes se vean beneficiadas por el encadenamiento.

Con esta experiencia se espera formalizar la relación y el encadenamiento entre los pequeños agricultores y la industria ya sea mediante una asociación, contrato u otra figura legal.

Por otra parte, se buscará establecer a nivel piloto, entre la industria y los pequeños agricultores, el nuevo modelo de negocio para esta temporada, de manera de poder mostrar a los demás agricultores la posibilidad de relacionarse de forma distinta entre los actores de la cadena.

La visualización de un modelo real, efectivo y beneficioso para ambas partes debiera mejorar aún más la relación entre los actores, con lo cual se le da estabilidad y sustentabilidad en el largo plazo al modelo.



Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

A continuación se realiza la presentación de aquellos puntos observados durante la gira por parte de los participantes:

Bayer:

- Destaca desde el punto de vista agronómico, principalmente la utilización de reguladores de crecimiento en todas las variedades así como la mezcla de éstos en la aplicación (en distintas aplicaciones o etapas).
- Interesante el descubrir que el regulador CICOSEL en Alemania es más barato que el agua.
- En cuanto a los rendimientos son totalmente semejantes a los nuestros.
- Merece mencionarse la utilización del recurso humano en el agricultor productor de papas, ya que con tan sólo 4 personas puede producir 180 hectáreas de este producto desde su siembra hasta la comercialización al por menor.
- Las variedades de cultivos sembradas en la zona, son similares a las nuestras, en trigo, avena y raps.
- Los productos químicos vistos en la Bayer son más efectivos en las malezas, con menos efecto residual y daño al medio ambiente, lo cual causa extrañeza en los productores.

Cooperativa:

- Resaltar el crecimiento de esta cooperativa que cuenta con más de 1.500 socios, los cuales en su mayoría son dueños de entre 5 a 10 hectáreas cada uno. Si bien este proceso ya lleva alrededor de 23 años, su producción y visión son dignos de describir en cuanto a la innovación de BIOGAS (de cerdos) y energía eólica (molinos) para la producción de corriente eléctrica la cual se vende y genera ganancias interesantes para esta empresa.
- En cuanto a las siembras de esta organización no cabe duda que existe un alto grado de preocupación y agenda de cada cultivo.

Molino:

- Impresiona el nivel de producción y la escala en la cual esta empresa trabaja.
- El no mencionar el orden, limpieza y grado de compromiso de sus trabajadores, es ignorar la capacidad de éstos al momento de producir.

- Destacar que gracias a la constancia y seriedad en cuanto a la calidad de harinas producidas han logrado estar en este momento dentro de los 4 molinos más grandes de Alemania.
- Con capacidad para producir más de 40 tipos distintos de harina son capaces de lograr armonía en todos sus productos, lo que les permite tener acercamiento a un mayor grupo de consumidores finales.

Saatbau Linz:

- Esta empresa cuenta con 3.000 socios aproximadamente, el 100% de sus ganancias proviene de la producción de semillas.
- Todos sus socios son productores, lo que realza el nivel de compromiso con la empresa.
- Si bien la cooperativa lleva ya en funcionamiento más de 45 años, en sus inicios no tuvo un balance positivo, teniendo que sortear distintos obstáculos que los tienen hoy posicionados en gran parte de Europa.
- Esta empresa trabaja en conjunto con los agricultores en producción de nuevas variedades, es así como hoy están en plena producción de una variedad de trigo rojo el cual posee propiedades antioxidantes.
- Todos los cultivos están bajo contrato y se recibe toda la producción del agricultor pudiendo después ver la tabla de descuento o bonificación en ambos casos.
- Ya que la empresa negocia la venta de la producción ésta NO compra o negocia la adquisición de productos para los agricultores.
- Los rendimientos de quintales por hectáreas obtenidos por ellos son similares a los nuestros, con menores costos por hectárea en cuanto a tipo y cantidad de abono y subsidiado por el estado.
- Las tecnologías en cuanto a maquinaria utilizadas son fantásticas, todas computarizadas y con GPS que permite un mayor aprovechamiento de las superficies y efectividad y presión.
- Uno de los aspectos que más se resalta en esta gira es la unión entre los agricultores y las empresas, donde existe una entera confianza. No cabe duda en que el encadenamiento del proceso productivo exista y es factible de lograr.
- Generalmente los agricultores son chicos (entre 5-40 hectáreas), en donde ellos se unen y forman una empresa, donde existe un administrador contratado. Además de esa empresa, surgen nuevas empresas anexas al tema agrícola donde crean nuevas rentabilidades y le dan trabajo a los mismos agricultores.
- Los agricultores al estar unidos obtienen más baratos los insumos y mayor negociación de precio en sus productos de venta.
- Es vital la palabra entre ellos, donde se respetan el 100% de los acuerdos o contratos establecidos, en donde el agricultor sabe que va a vender la totalidad si quisiera



de sus productos y la empresa se asegura de su materia prima.

Rapso:

- Luego de que hace tan sólo 16 años atrás no se conocía el aceite de raps, esta empresa ha logrado encumbrarse en este mercado pudiendo darle otra visión a la siembra de este cultivo.

- Esto no ha sido algo sencillo, existen varias medidas de producción o reglas para este proceso de calidad, ejemplo:

Cortafuegos en los cultivos para evitar contaminación

Todos los agricultores están certificados

Deben cumplir con extremo rigor los requisitos del contrato

No se ocupan químicos en el proceso de elaboración de aceite

Son certificados por esto

- Después de esto y otros tantos parámetros más, hoy poseen el 20% del mercado de aceite superando a soya y maíz.

- Existen además algunos beneficios para los productores tales como:

Fijación de precio en la bolsa

Adición de precio por cumplimiento de contrato (30E x Tonelada)

No ocurre variación de precio a la venta con contrato.

Panadería:

- El poder ser dueño de la capacidad logística para llegar a 16.000 restaurantes, 34.000 casas, además de 15 cafés propios con hornos y pan pre-listo, es símbolo de la calidad y prestigio que ha logrado esta panadería en este tiempo de trabajo en el mercadote las masas.

- No sólo pan, también pizzas, pastelería y todo el rango de masas varias.

- Ofrece en su gama de productos además pan sin gluten para personas con rechazo.

- Ser capaces de procesar 10 toneladas de harina diaria es mérito suficiente para estar donde están.

- Tener la fuerza para llegar fuera de su país con sus productos y poder competir con locales es tener la ambición necesaria para poder crecer.

- Su base es el poder exportar el producto final con el valor agregado.



Agricultor Austriaco:

- Son grandes las ventajas por ser partícipe de una agrupación y vender la producción en grupo:

Todos los agricultores manejan mayor información

Reciben bonificación por venta en conjunto.

Existe mayor demanda desde las empresas hacia el grupo.

Se puede negociar con mayor facilidad ya que sólo se ve como 1 persona y no como una decena.

- Después de 5 años de ejercicio, esta cooperativa ha podido desarrollar su idea de negocio con éxito, basándose principalmente en el compromiso adquirido entre los agricultores y ésta misma.

- Existen muchos otros puntos que se pueden mencionar por ser pertenecientes a una cooperativa ya sea para bien o para ser sancionado por no cumplir con los dispuesto en los contratos.

- Debemos estar concientes que en estos pocos años de caminar de esta cooperativa sus socios han podido lograr con éxito el fin por el cual fue creado esta asociación, pudiendo destacar el objetivo económico que impulsó su fundación.

Como conclusión, se debe recalcar que todas las visitas realizadas presentan un aporte significativo para la visualización de la idea de crear una asociación productiva con la participación de pequeños agricultores y empresas.

Debemos aclarar que todas estas visitas, si bien mostraron ser empresas eficientes, esto ha sido un proceso de largo andar, con altos y bajos que se deben sortear para poder llevar a fin nuestra propuesta de negocio. Hay que mencionar que el compromiso de ambas partes para poder lograr el óptimo resultado que queremos debe ser real y total.

Cualquiera sea el camino que optemos por seguir, se puede realizar siempre y cuando nuestra meta final sea de ayudarnos entre sí para poder avanzar todos juntos y no la finalidad de surgir unos pocos a costa del compromiso de los otros restantes.

Estoy seguro que cualquier pequeño empresario, ya sea agricultor o no, estaría agradecido de la posibilidad brindada de conocer estas asociaciones y su visión hacia los distintos mercados que éstos están dirigidos, así como la experiencia de cada uno de ellos en sus distintas circunstancias del proceso de crecimiento de su empresa y los logros a los cuales éstas han podido llegar gracias a su compromiso y seriedad en el mercado al cual están dirigidos.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente.

No se obtuvieron resultados adicionales.

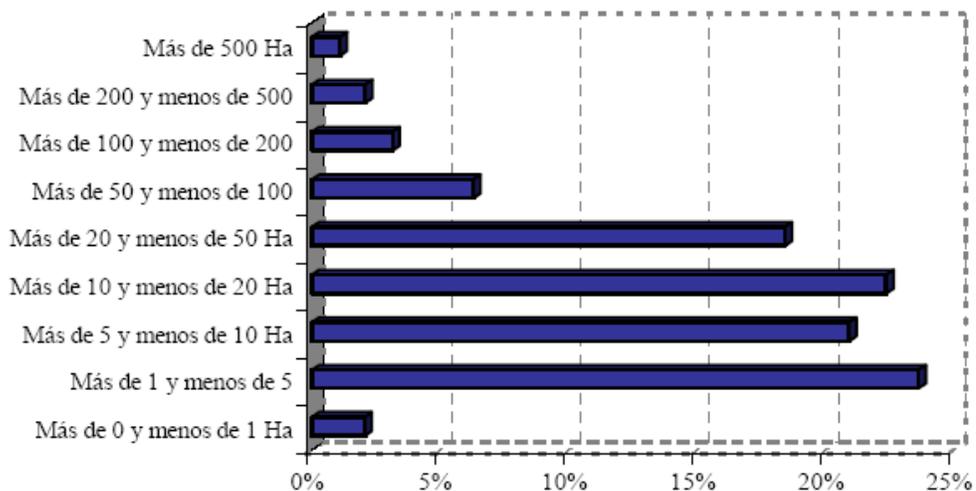
Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

El nivel de atomización de la superficie agrícola dedicada al cultivo de cereales es alto, la mayor parte de las explotaciones tiene un tamaño inferior a 50 hectáreas y se registra un porcentaje importante de explotaciones con tamaño inferior a 5 hectáreas.

El censo 2007 registró 45 mil explotaciones agrícolas que produjeron cerca de 1,1 millones de toneladas de trigo. Si se comparan ambos censos, la disminución de explotaciones dedicadas a este cultivo es significativa, el país pasó de tener 89 mil a 45 mil explotaciones en un período de 10 años. Esta disminución no fue acompañada de una mayor concentración de la superficie. De las explotaciones registradas en 2007, 87% posee una superficie inferior a 50 hectáreas, porcentaje levemente superior al registrado en el censo 1997.

Gráfico N°1: Distribución de las explotaciones de trigo según tamaño



Fuente: ODEPA, de acuerdo a información del último Censo Agropecuario 2007.

El 90% de las explotaciones de trigo se encuentran entre la séptima y la novena región.



Número de Explotaciones según región

Región	Trigo
1	3
2	25
3	3
4	182
5	118
6	938
7	6.211
8	15.815
9	18.620
10	1.096
11	20
13	126
14	2.146
15	0
Total	45.303

Fuente: ODEPA, de acuerdo a información del último Censo Agropecuario 2007.

En términos generales los poderes compradores de cereales están concentrados en unas pocas agroindustrias y molinos, lo cual en muchos casos lleva a que los productores cuenten con pocas alternativas de comercialización de sus productos, obligándolos a ser tomadores de precios o debiendo incurrir en mayores costos para poder llegar con sus granos a otros destinos donde pueden obtener mejores precios.

Por otra parte, y específicamente en el trigo, los granos nacionales son percibidos por la industria como de baja calidad lo que lleva a éstas a importar trigos correctores para poder realizar las mezclas.

Esta situación lleva a que una de las formas de mejorar el escenario para la cadena es trabajar en forma asociada entre los pequeños agricultores y de esa forma relacionarse de manera transparente con la industria logrando sinergias que contribuyen al mejor desarrollo del sector. Cabe señalar que uno de los problemas fundamentales del rubro cerealero es la atomización de los productores, lo cual juega en contra debido a que no les permite aprovechar los volúmenes que juntan entre todos para obtener un mejor retorno.

Otro factor relevante en el sector es la baja estabilidad de precios lo cual hace aumentar el riesgo a nivel de agricultor lo que podría ser aminorado mediante un trabajo encadenado entre los agricultores y la industria, afrentando de mejor forma dicha



variabilidad.

Estos dos factores que afectan al sector cerealero nacional, y específicamente a los pequeños y medianos productores, fueron abordados tiempo atrás a través de las organizaciones visitadas en Austria y Alemania. Por una parte, la organización visitada en Austria, Saatbau Linz, agrupa a más de 3.000 agricultores, los cuales en conjunto han ido abordando el mercado, agregando valor a sus productos y desarrollando una empresa con relevancia a nivel europeo.

En este sentido a nivel nacional, y de acuerdo a todos los asistentes a la gira, en el corto plazo es necesario ir dando los primeros pasos como es la formalización de una organización de agricultores que permita ordenar y alinear las bases para relacionarse de mejor forma con la industria.

En el mediano plazo, y habiendo desarrollado ciertas herramientas complementarias para estabilizar los precios, o al menos tener la posibilidad de fijarlos a priori, establecer una relación con visión de futuro con las industrias que les permitan a estas últimas, por una parte, asegurar un cierto volumen de materia prima y una calidad deseada, mientras que a los agricultores les permitiría desarrollarse en base a un negocio más seguro, donde el centro del esfuerzo sea el producir bien y de manera eficiente, sin tener que especular respecto a los precios.

Finalmente, en el largo plazo los objetivos estarán puestos en hacer crecer la organización, aumentar el impacto a nivel de pequeños y medianos agricultores, como ampliar las alternativas comerciales con las cuales se cuenta hoy día ya sea mediante mayores volúmenes en las industrias encadenadas o incorporando nuevas que permitan colocar la materia prima que se genera.

Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Dado que la gira se da en el marco del Programa de Innovación Territorial Agropit, el cual comprende los tres cultivos de la rotación como son trigo, avena y raps, es que aún quedan ciertas necesidades que abordar. En este sentido, para el caso del raps y avena la comercialización es materia solucionada debido a que están las industrias procesadoras que dan salida a dichos granos, el problema surge con el trigo debido a que no existe la capacidad de guarda para poder hacer una comercialización durante el año, de manera de que los agricultores no tengan la obligación de vender a cosecha. En este sentido se están evaluando alternativas para poder abordar en forma conjunta darle solución a esta materia, por lo pronto se han hecho las gestiones necesarias para obtener los mejores precios.

Otro aspecto complementario y que podría facilitar las acciones siguientes necesarias para consolidar el proyecto que se ha venido desarrollando es tener la posibilidad de que un mayor número de agricultores pueda visitar experiencias similares a las visitadas en Austria y Alemania, para lo cual se está trabajando en el levantamiento de experiencias en países sudamericanos. El poder lograr desarrollar estas giras permitiría lograr el convencimiento más rápido de los agricultores y poder fijar objetivos comunes de manera de acortar los plazos para que las cosas se vayan implementando.

Desde el punto de vista de lo observado en la gira, a nivel nacional y como grupo, es necesario trabajar desde el punto de vista de las organizaciones, realizando capacitaciones de liderazgo, de compromiso de las partes, de afiatamiento de los actores a través de actividades específicamente destinadas a ello. Gran parte del éxito de las organizaciones visitadas pasa por el comportamiento humano respecto al reconocimiento del liderazgo, trabajo en equipo y perseverancia, de esta forma, en el tiempo, es posible observar los resultados que las organizaciones se plantean.



4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
1	5-7-10	Visita de Bayer Campo Experimental en Dobernitz
2	6-7-10 / 7-7-10	Visita de distintos campos agrícolas, planta de energía biogas, molino Heyl.
3	8-7-10 / 9-7-10 / 10-7-10	Visita Saatbau Linz en Austria

Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

No se produjeron diferencias con la propuesta original de visitas ya que se visitaron las siguientes entidades:

Visita ensayos de Bayer





Visita Empresa de Aceite Rapso





Visita Molino Heyl



Visita Cooperativa Agrícola Alemana





Visita Agricultores



Observar tecnología





Visita Saatbau Linz





Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Bayer CropScience Deutschland	Beate Müller	Gerente Regional Zona Norte			
Heyl GmbH & Co. KG -Heyl- Mühlen	Ralf Berghoz	Gerente de Heyl Mühlen			
SAATBAU LINZ	Karl Fischer	CROP CONTROL			

Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
No Aplica			

Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto	Se adjunta CD con set de Fotografía	
Libro		
Diapositiva		
CD		



Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el “Instructivo de Difusión y Publicaciones” de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

La actividad de difusión debió ser postergada para complementarse con otras actividades que está desarrollando el Programa Agropit, debido a la intensidad de las labores agrícolas durante este período y el retraso en las siembras que han provocado las lluvias.

Dado lo anterior y en conjunto con el ejecutivo se acordó acoplar esta actividad a la de premiación del curso de capacitación al cual están asistiendo los agricultores de manera de concentrar las tareas, asegurar la asistencia del grupo y no quitar tiempo valioso para las labores agrícolas.

5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	
Apellido Paterno	
Apellido Materno	
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	
RUT de la organización, empresa o	



institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	

6. PARTICIPANTES EN ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Los participantes de la	actividad de	difusión serán	los	siguientes:
Abner Martinez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Alvaro Alvares			La Araucanía	Agricultor Agropit
Amado Neira			La Araucanía	Agricultor Agropit
Apolinario Sandoval			La Araucanía	Agricultor Agropit
Blas Solis			La Araucanía	Agricultor Agropit
Carlos Manosalva			La Araucanía	Agricultor Agropit
Carlos Ulloa			La Araucanía	Agricultor Agropit
Centro Acopio Lechero Quitratue			La Araucanía	Agricultor Agropit
Claudio Franco			La Araucanía	Agricultor Agropit
Cristian Sabugo			La Araucanía	Agricultor Agropit
Cristian Solis			La Araucanía	Agricultor Agropit
Cristobal Lopez			La Araucanía	Agricultor Agropit

Daniel Martinez			La Araucanía	Agricultor Agropit
David Pinilla			La Araucanía	Agricultor Agropit
Erwin Garin			La Araucanía	Agricultor Agropit
Gabriel Duguet			La Araucanía	Agricultor Agropit
Guillermo Gartsman			La Araucanía	Agricultor Agropit
Guillermo Pinilla			La Araucanía	Agricultor Agropit
Jaime De La Guarda			La Araucanía	Agricultor Agropit
Jorge Jorquera			La Araucanía	Agricultor Agropit
Jorge Muñoz			La Araucanía	Agricultor Agropit
Justo Toro			La Araucanía	Agricultor Agropit
Leonardo Toro			La Araucanía	Agricultor Agropit
Luis Vega			La Araucanía	Agricultor Agropit
Misael Roa			La Araucanía	Agricultor Agropit
Nolberto Duguet			La Araucanía	Agricultor Agropit
Oscar Alvarado			La Araucanía	Agricultor Agropit
Pablo Lopez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Pedro Martinez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Pedro Matamala			La Araucanía	Agricultor Agropit



Pedro Riffo			La Araucanía	Agricultor Agropit
Ricardo Salazar			La Araucanía	Agricultor Agropit
Richard Soto			La Araucanía	Agricultor Agropit
Ruben Mondaca			La Araucanía	Agricultor Agropit
Udo Tapia			La Araucanía	Agricultor Agropit
Ufilda Alarcon			La Araucanía	Agricultor Agropit
Valerio Martinez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Wilson Fernandez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Jenny Zarate			La Araucanía	Agricultor Agropit
Eliana del Carmen Fernandez Martinez			La Araucanía	Agricultor Agropit
Federico Hugo Hoppe Calderon			La Araucanía	Agricultor Agropit
Alfonso Hernández Millares			La Araucanía	Agricultor Agropit



7. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

No Aplica aún

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

No Aplica aún

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

No Aplica aún

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

No Aplica aún

8. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Como conclusión, se debe recalcar que todas las visitas realizadas presentan un aporte significativo para la visualización de la idea de crear una asociación productiva con la participación de pequeños agricultores y empresas.

Debemos aclarar que todas estas visitas, si bien mostraron ser empresas eficientes, esto ha sido un proceso de largo andar, con altos y bajos que se deben sortear para poder llevar a fin nuestra propuesta de negocio. Hay que mencionar que el compromiso de ambas partes para poder lograr el óptimo resultado que queremos debe ser real y total.

Cualquiera sea el camino que optemos por seguir, se puede realizar siempre y cuando nuestra meta final sea de ayudarnos entre sí para poder avanzar todos juntos y no la finalidad de surgir unos pocos a costa del compromiso de los otros restantes.

Estoy seguro que cualquier pequeño empresario, ya sea agricultor o no, estaría agradecido de la posibilidad brindada de conocer estas asociaciones y su visión hacia los distintos mercados que éstos están dirigidos, así como la experiencia de cada uno de ellos en sus distintas circunstancias del proceso de crecimiento de su empresa y los logros a los cuales éstas han podido llegar gracias a su compromiso y seriedad en el mercado al cual están dirigidos.