GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

INFORME TECNICO
Y DE DIFUSION

GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

Fecha de entrega del Informe
29 de julio de 2009
Nombre del coordinador de la ejecución
Mirtha Casas Mayorga
Firma del Coordinador de la Ejecución

1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA
Nombre de la propuesta
Diseño de un modelo de gestión del sector privado con unidades familiares campesinas mapuche.
Código
COD-2009-0490
Entidad responsable
Sociedad de Fomento Agrícola SOFO AG.
Coordinador(a)
Mirtha Casas Mayorga
Fecha de realización (inicio y término)
22 de abril de 2009 – 24 de julio de 2009

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de ½ página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

La Región de la Araucanía presenta los niveles más altos de pobreza y cesantía en Chile. La población en situación de pobreza e indigencia, según la Encuesta CASEN 2006, llega al 20,1 % en la Región, donde el sector mapuche presenta índices levemente superiores al sector pobre no mapuche. A partir del año 2005 se ha incrementado en un 41.5% el presupuesto público para la compra de tierras al sector mapuche sin que esto signifique generación de producción y mejoramiento de ingresos y de los niveles de vida de las familias y comunidades mapuche beneficiarias. Contrariamente a lo anterior en la Región existen experiencias productivas y comerciales muy exitosas, en agricultores de los Grupos de Transferencia Tecnológica (GTT), empresarios individuales, empresas comerciales que, contrastando con la realidad de las familias mapuche, han desarrollado modelos de gestión altamente eficientes y sustentables. Basados en esto el sector privado, a través de los Gremios de La Araucanía, inició gestiones para formular y tratar de financiar un modelo que genera articulaciones de negocios entre empresas agropecuarias y pequeños productores mapuche. Se pretende contribuir a aminorar la pobreza y generar cadenas de valor y emprendimiento entre actores privados.

La iniciativa comprendió dos meses en los cuales se entrevistó empresas y empresarios agrícolas de la región como exploración de disposición a participar, logrando que 6 empresas regionales manifiesten disposición a participar en futuro diseño.
Se identificaron 4 potenciales rubros encadenables: Frutícola, Cultivos anuales de secano, ganadería y producción de semillas.

Se definió como grupo meta a once productores mapuche socios de la Empresa Bosques Cautín, los cuales llevan dos años de sociedad como prestación de servicios en plantación de eucaliptus globulus. Estos fueron definidos en base a perfil socioproductivo formulado previamente, fueron visitados en sus predios, conocieron la consultoría y mostraron disposición a participar de futuro experiencia piloto de encadenamiento productivo.

Se conformó un Comité Consultivo que conoció, sugirió y supervisó el avance de la formulación del diseño.
Se formuló un diseño basado en un Contrato de Negocio, una Unidad de Gestión que articule y potencie factores internos y externos al entorno de negocio entre la Empresa y el productor mapuche y un Comité Consultivo, representativo y garante de todos los actores involucrados en el negocio. La relación de negocio estará sustentada en valores, principios, y condiciones comerciales que potencien negocios permanente, generando competencias en los productores mapuche y su unidad familiar y ampliando de manera concreta y expedita alternativas productivas en sus predios. Se trata de consolidar infraestructura predial sustentable y relaciones de confianza permanentes.

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

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

La situación en la Región de La Araucanía de precariedad social y económica de las familias rurales mapuche que los ha afectado durante los últimos años, en general los ha transformado en propietarios atrapados en terrenos agrícolas marginales, degradados y con sus recursos naturales sobreexplotados. Esto ha provocado además una importante migración de la población joven, que busca mejores opciones en los mercados laborales urbanos como también en el trabajo temporero de los rubros frutícola de la zona central y centro-norte

En la Región se refleja claramente la coexistencia de dos sectores agrícolas, el sector productivo exitoso, orientado a las exportaciones, en que predominan sistemas agrícolas empresariales, y el sector menos competitivo, que incluye a sistemas agrícolas orientados al abastecimiento del mercado interno y la pequeña agricultura, en la cual distinguimos con mayores índices de pobreza a la Agricultura Familiar Mapuche.

La Fundación de Innovación Agraria FIA mandató a la sociedad de Fomento Agrícola de Temuco una consultoría que formule un modelo de gestión que desarrolle encadenamientos, articulaciones productivas entre empresas y pequeños productores mapuche. La consultoría debiera que identificar y proyectar un modelo productivo, comercial y organizacional que permita el encadenamiento productivo entre privados, principalmente en tierras indígenas improductivas o sin posibilidades reales de producción. Se trata de formular un modelo sustentable y replicable en la Región de La Araucanía. Esta experiencia debiera ser también un aporte concreto en al generación de confianzas entre privados y mapuche en un contexto de conflictividad social que se ha ido acrecentando en los últimos años en torno al mal llamado "conflicto mapuche".

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Implementar y validar el diseño de un modelo sostenible y replicable que propicie la relación de negocios entre empresas privadas y productores mapuche a fin de incrementar los ingresos de sus grupos familiares.

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

1. Generación de relación estratégica entre SOFO AG. y Bosques Cautín a fin de formular diseño con participación de socios mapuche de la empresa, en la Comuna de Chol-Chol.

2. Generar vinculación e interés en Empresas Agropecuarias en la Región de La Araucanía en participar en encadenamientos productivos, desde la perspectiva de negocios, con productores mapuche.

3. Diseño formulado y validado técnicamente por consultor y Comité Consultivo con

probabilidad de ser financiado externamente por un plazo inicial de cinco años.

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. Anexar el informe final del consultor.

Se formula un modelo de articulación productiva entre privados en la Comuna de Chol-Chol en la Región de La Araucanía.

Se definen y proponen valores y principios que potencian una relación de negocios entre empresas y pequeños productores mapuche.

Se formula y propone un Contrato, que establece aspectos claros y transparentes; derechos, responsabilidades y deberes para las partes firmantes.

Se cuenta con seis Empresas Agroindustriales dispuestas a generar negocios con pequeños productores mapuche en más de un tipo de encadenamiento productivo.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente.

Además de las empresas, dos agricultores declararon su disposición de establecer alianzas de negocios con agricultores mapuche vecinos a sus predios.

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).

En la Región de La Araucanía no existen relaciones de negocios estables y contractuales entre empresas agroindustriales y pequeños productores mapuche. Si bien durante años se han desarrollado relaciones entre agricultores y campesinos mapuche vecinos a los predios, éstas relaciones son precarias en cuanto a formalidad, estabilidad y profundización de relaciones comerciales basadas en la confianza mutua y la proyección de mediano y largo plazo para la obtención mutua de ganancias.

El modelo propuesto en la Consultoría sería inédito además de generar inversión y producción concreta en tierras indígenas que están sin posibilidad de trabajar y/o incrementar ingresos efectivos por parte de sus propietarios.

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.
Generando negocios claros, transparentes, en un clima de cooperación y comercio justo, con riesgos y ganancias compartidas, con desarrollo de competencias de las unidades familiares mapuche, esta experiencia puede gatillar interés y motivación a otras empresas a empresarios agrícolas y agricultores de replicar en sus diversas zonas relaciones de negocios que, finalmente, contribuyan a la fortalecer las confianzas en la temática indígena y a disminuir los niveles de pobreza de las familias rurales mapuche en la región.

4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
1	22 al 30 abril	Perfil(es) de Sistema(s) productivo(s) de la(s) Unidad(es) Campesina(s) Mapuche(s) definida(s).
2	22 al 30 de abril	Perfil(es) de Empresas y/o Empresarios agrícolas potenciales participantes definidas.
3	4 al 15 de mayo	Descripción/análisis de las características socio-culturales de los mapuches en la región de La Araucanía, su relación con el medio productivo y su forma de tomar decisiones recogidas y analizadas.
4	4 al 8 de mayo	Pautas de entrevistas y/o encuestas para empresas y familias campesinas elaboradas
5	4 al 22 de mayo	Instrumentos/contratos/procedimientos existentes de las empresas con sus proveedores recabados.
6	25 al 29 de mayo	Rubros o encadenamientos potenciales identificados.
7	27 de abril al 18 de mayo	Entrevistas/ visitas y encuestas realizadas.
8	11 de abril al 22 de mayo	Sistematización de la información recopilada.
9	25 de mayo	Informe de avance interno formulado.
10	28 de mayo	Reunión de socialización del Informe con el Comité Consultivo.
11	1 al 18 de junio	Formulación del proyecto iniciado.
12	22 al 29 de junio	Anteproyecto entregado al profesional validador
13	29 de junio	Proyecto revisado y recibido por parte del profesional validador.
14	30 junio al 8 de julio	Formulación del diseño final. Presentación a Comité Consultivo y potenciales participantes (representantes campesinos mapuche, empresas, empresarios agrícolas).
15	24 de julio	Actividad de Difusión Interna.

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

Por decisión del Comité Consultivo se estableció, al finalizar y presentar la formulación del modelo, no realizar actividades de difusión a los potenciales beneficiarios (campesinos mapuche, empresas y empresarios agrícolas). Esta decisión se tomó a fin de no generar expectativas considerando que la consultoría contempla sólo la formulación de un modelo.

No tendiendo claridad de posibles fuentes de financiamiento para la implementación de este modelo, no es adecuado generar falsas expectativas, sobre todo en los socios mapuche de Bosques Cautín.

Por lo anterior, si bien se habían comprometido como aporte institucional al suma de $ 700.000 para tres actividades de difusión, sólo se realizó una, de carácter interno contando con presencia del Director nacional del FIA y el Coordinador de la Región de La Araucanía.

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
SG 2000	Brian Blackburn	Socio mayoritario y Gerente		Carlos Sanhueza 035, Cajón	
AGROFUSION	Julio Campos	Gerente		A. Varas 854, Of. 504, Temuco	
AGROGEN/AGROFORESTAL LA ESPERANZA	Ingrid von Baer , Alejandro Tamm	Propietarios		Basilio Urrutia 0248, Cajón	
NUTRASEED	Rodolfo Campos	Gerente		Av. Las Industrias esq. Dickinson. Parque Industrial, Lautaro	

FRUTICOLA OLMUE	Juan Esser	Gerente Socio propietario		Ruta 5 Sur, Km. 750, Loncoche	
GRANOTRADE S.A.	Agustín Vives	Socio y Gerente		M. Bulnes 667, Of. 112, Temuco	
BOSQUES CAUTIN S.A.	Pedro Jaramillo	Gerente General		M. Montt 669. Of. 603	
CECINAS LAUTARO LTDA.	Luis Gerardo Soto	Propietario		Camilo Henríquez 400, Lautaro	No tiene
AGRICOLA LOBERT	Jean Pierre Bertholet	Socio y Gerente		Acceso Norte Temuco, Cajón s/n.	
SAPROSEM/OLEOTOP/GRANOTOP	Karina von Baer	Socia y Directora Ejecutiva		Ruta 5 Sur 2735. Padre Las Casas	
AGROAS LTDA.	Rodrigo Gotschlich	Gerente Comercial		Av. Guido Beck de Ramberga 252. Padre Las Casas	
CORDEROS DEL SUR LTDA.	Christian Bertolotto	Gerente Profo		Torremolinos 410, of. 301, Temuco.	
VITAL BERRY MARKETING	Cynthia Vega	Coordinadora de Proyectos		A. Prat 847, Temuco	
ANASAC S.A.	Felipe Sánchez	Gerente de Semillas		Parque Industrial, Lautaro.	
AGRICOLA SAN JOSE DE GORBEA (SAN JOSE FARMS)	Eduardo Arrieta	Ingeniero Agrónomo		José Miguel Carrera 695, Gorbea.	

FROGORIFICOS TEMUCO		Gerente General		Av. Altamira 01825, Temuco	
MOLINOS SOMOL-CAROZZI	Gustavo Letelier	Jefe de Planta		Camino al Aeródromo s/n, Victoria	
MOLINERA GORBEA	Samuel Seco	Socio		O"Higgins 585, Gorbea	
SEMILAS BAER	Erik von Baer	Propietario		Fundo El Hualle, acceso norte, Cajón	
HUGO DE CELIS	Hugo De Celis	Propietario		Barros Arana 546, Lautaro.	
HYTECH PRODUCTION CHILE S.A.	Fradio Pérez	Gerente		Longitudinal Sur s/n, Temuco.	

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
Documento	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL SECTOR PRIVADO CON UNIDADES FAMILIARES CAMPESINAS MAPUCHE.	Verena Herbach W. Analía Vicuña G. Juan Eduardo Otazo.	2

Recopilado		
Tipo de Material	**Nº Correlativo (si es necesario)**	**Caracterización (título)**
Artículo		
Foto		
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.

Se desarrolló **una actividad interna de difusión** con participación de las siguientes personas:

1. Rodrigo Vega Director Nacional de la Fundación de Innovación Agraria2. Claudio Soler Coordinador FIA Región de La Araucanía

3. Gastón Caminondo, Presidente de la Sociedad de Fomento Agrícola SOFO A.G.

4. Pedro Jaramillo, Gerente General Bosques Cautín

5. Andrés Molina, Director Corporación Nacional de la Madera CORMA IX Región

6. Robert Vinet, Director SOFO A.G.

7. Luis Lobos, Representante de Empresa Mininco.

8. Ingrid von Baer, Empresa AgroGen, Agricultora socia SOFO

9. Marcelo Bonnefoy, Gerente CORMA IX Región.

10. Eduardo Klein, Gerente Programa Forestación Mapuche Empresa Bosques Cautín

11. Josefina Antinao, Profesional Administrativa Bosques Cautín

12. Andreas Köbrich, Profesional SOFO A.G.

13. Juan Eduardo Otazo, Profesional SOFO A.G.

14. Verena Herbach, Consultora

15. Mirtha Casas, Asesora Gremios de La Araucanía, Coordinadora Consultoría.

5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA	
CONSULTORES: Ficha de(l) Consultor(es)	
Nombre	**Verena**
Apellido Paterno	**Herbach**
Apellido Materno	**Wyneken**
RUT Personal o N° de Pasaporte	
Nacionalidad	**Chilena**
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja	**Consultora**
Cargo o actividad que desarrolla	**Consultora principal responsable**

6. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA	
CONSULTORES: Ficha de(l) Consultor(es)	
Nombre	**Analía**
Apellido Paterno	**Vicuña**
Apellido Materno	**Guarda**
RUT Personal o N° de Pasaporte	
Nacionalidad	**Chilena**
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja	**Consultora**
Cargo o actividad que desarrolla	**Consultora**

7. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

CONSULTORES: Ficha de(l) Consultor(es)

Nombre	**Soledad**
Apellido Paterno	**Etchebarne**
Apellido Materno	**López**
RUT Personal o Nº de Pasaporte	
Nacionalidad	**Chilena**
E-mail	**Soledad.etchebarne@gmail.com**
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja	**Universidad De La Frontera** **Universidad Diego Portales**
Cargo o actividad que desarrolla	Miembro Directorio Incubatec UFRO Miembro Directorio FUDEA UFRO Académica Dpto. Administración y Economía UFRO Secretaria Académica Facultad Cs. y Administración UFRO Académica Fac. Economía y Empresa UDP Secretaria Académica Fac. Economía y Empresa UDP.

8. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN
a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)
Positiva. Se contó con la presencia del Director Nacional de FIA, el Coordinador Regional de FIA, representantes del Comité Consultivo establecido para la formulación de la propuesta, con Pdte. y Gerente de las Empresas copartícipes en la consultoría (SOFO y Bosques Cautín), con Directores de SOFO y CORMA., Empresaria Agrícola y representante de Empresa Mininco.
b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc)
Positiva.
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)
-
d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)
-

7. CONCLUSIONES FINALES DE LA PROPUESTA.

Las entrevistas dejaron de manifiesto la voluntad de empresas de la región de estar dispuestas a relacionarse económica y productivamente con pequeños propietarios mapuche. Pese a ser sólo un perfil de modelo y aún no contar con financiamiento, consideran vital desarrollar articulaciones de negocios entre empresas y productores mapuche.

El Contrato es considerado como un instrumento fundamental para generar confianzas, reglas claras para ambos actores y consolidar relaciones de transparencia y sostenibilidad en los futuros negocios.

Una vez analizado el ambiente y entorno productivo de la agricultura mapuche en general, y de las familias mapuche asociadas al Programa de Forestación Mapuche de la Empresa Bosques Cautín en particular, se llegó a la conclusión de la necesidad de crear una Unidad de Gestión de Negocios articulando empresas agropecuarias con productores mapuche.

Queda de manifiesto la imperiosa necesidad de articular empresas consolidadas con mercados establecidos y pequeños productores mapuche que- si bien son propietarios tierras- no cuentan con instrumentos ni capacidad de inversión para hacerlas productivas.

Se debe relacionar a través del trabajo concreto (relaciones de negocios) a empresas, empresarios, agricultores y pequeños productores mapuche, a fin de contribuir a disminuir las brechas económicas y de relaciones sociales que sustentan históricos niveles de conflictividad en la Región de La Araucanía.