



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



INFORME

GIRA DE INNOVACION AGRARIA

ASOCIATIVIDAD , COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD

EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA



OFICINA DE PARTES 2 ^{da} FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	11 FEB 2019
Hora	11:54
Nº Ingreso	55019

**FORMULARIO INFORME TÉCNICO
GIRAS PARA LA INNOVACIÓN
PEQUEÑA AGRICULTURA 2017**

CÓDIGO FIA

GIT -2018 - 0663

NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION

ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA"

LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION

País(es)

Ciudad(es)

Vilcun - Temuco

GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN

Segmento (marcar con una X)

Tema (marcar con una X)

Pueblos Originarios

Comercialización

Jóvenes Rurales

Medio Ambiente

Mujeres Rurales

Asociatividad

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: Diciembre 2018

Término: Abril 2019

INICIO Y TÉRMINO DE LA GIRA (sólo viaje y traslados)

Fecha Salida: 16 /01/2019

Fecha Llegada: 19/01/2019

EJECUTOR

Gestión Agropecuaria SpA

COORDINADOR

Patricia Aguilar Huenchuan

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

Nº	Nombre completo	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña agricultura
1	Rosa Alicia Arismendi Pailalef	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas y Frutales Menores	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
2	Silvia Olivia Barrientos Hernandez	Predio en Huilma, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas y Frutales Menores	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
3	Hilda Teresa Coliao Comigual	Predio en Llahualco, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas al aire libre Producción de tejidos en Lana	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
4	Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan	Predio en Llahualco, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas al aire Libre y Bajo Plástico	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
5	Liliana Alvarez Oyarzo	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas Bajo Plástico	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
6	Ana Teresa Martinez Cheuquian	Predio en Huilma, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas al aire Libre y Bajo Plástico Producción de Frutales Menores	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
7	Lorena Paola Arismendi Muñoz	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas Bajo Plástico Producción de Frutales Menores	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
8	Lidia Maribel Aguila Soto	Predio en El Escudo, Puerto Octay	De Los Lagos	Producción de Hortalizas bajo Plástico Producción de Frutales Menores Artesanía	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP

1. PARTICIPANTES DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

9	Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan	Predio en Chiriuco, Puerto Octay	De Los Lagos	Producción de Hortalizas al aire libre Artesanía	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
10	Monica Olivia Maripan Gallegos	Predio en El Escudo, Puerto Octay	De Los Lagos	Producción de Hortalizas Bajo Plastico Artesanía	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
11	Maria Estermia Lican Alvarado	Predio Puerto Fonck, Puerto Octay	De Los Lagos	Producción de Hortalizas al aire libre Artesanía Producción de Conservas	Pequeña Productora Agrícola/ Usaria de INDAP
12	Michelle Caroline Partarrieu Vistoso	Gestión Agropecuaria SpA	De Los Lagos	Relatoría Externa	Profesional externa
13	Patricia Oriana Aguilar Huenchuan	Gestión Agropecuaria SpA	De Los Lagos	Asesoría Técnica PDTI Indap Rio Negro	Profesional extensionista en programa de desarrollo productivo
14	Mauricio Andrés Morales Salom	Gestión Agropecuaria SpA	De Los Lagos	Asesoría Técnica Pdti Indap Puerto Octay	Profesional extensionista en programa de desarrollo productivo

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)
Predios Socios Cooperativa Frescura del Natre	Se realizó un recorrido a diversos predios en producción y cosecha de hortalizas, donde se dio a conocer las características de los suelos, equipamiento productivo, la forma de organización productiva y venta.	Sergio Riquelme Gerente General Cooperativa Frescura del Natre	Visita en terreno Conocer predios de cooperados y sistemas productivos y formas de comercialización in situ	Sector Rural el Natre Vilcun	16/01/2019
Cooperativa Frescura El Natre	Charla sobre las posibilidades de Innovación en la Agricultura familiar: experiencia de El Natre	Sergio Riquelme Gerente General Corporación Ciudad y Derecho Cooperativa Frescura del Natre	Experiencia de asociatividad de la cooperativa, de la cooperativa fresca del natre	Sector Rural el Natre Vilcun	17/01/2019
Cooperativa Frescura El Natre	Charla de experiencias de cooperativismo: Principios básicos, modelo de gestión y definiciones estratégicas para ser competitivos, fomentando el desarrollo social local", dictada por Ximena Rodríguez, Abogada de la Corporación Ciudad y Derecho.	Ximena Rodríguez, Abogada de la.	Modelo Jurídico adquirido y Modelo de Gestión de cooperativismo	Sector Rural el Natre Vilcun	17/01/2019

PDTI Municipalidad de Vilcún	Se visitó a agricultoras Mapuches con asesoría técnica del Programa de Desarrollo Territorial Indígena, para conocer sistemas productivos, experiencias de producción, comercialización y asociatividad	Pamela Reyes Ortis Jefe técnica PDTI Municipalidad Vilcún	Conocer el trabajo que realizan mujeres campesinas indígenas y compartir experiencias de sus sistemas productivos	Sector Rural el Natre Vilcun	17/01/2019
Facultad de Ciencias Jurídicas y empresariales Universidad de la Frontera	Taller "Competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena: experiencia en la Región de la Araucanía y posibilidades de trabajo en Red	Mauricio Partarrieu. Académico Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales, Universidad de La Frontera	Competitividad en la agricultura familiar campesina	Universidad de La Frontera, Temuco	18/01/2019
Fundación Chol Chol	Visitar la sala de comercialización y las instalaciones donde se asocian cerca de 150 mujeres para la comercialización de sus artesanías mediante comercio Justo	Susana Ortiz, Directora Ejecutiva Fundación Chol Chol	Experiencia de la Fundación Chol Chol, que trabaja en una alianza de negocios con 150 mujeres campesinas de la región de la Araucanía.	Instalaciones de la Fundación Chol Chol Temuco	18/01/2019
	Charla expositiva sobre Comercio Justo y sus formas de asociatividad para la comercialización	Lorena Vergara, Presidenta de Comercio Justo para América Latina	Comercio justo, formas de asociatividad, comercialización, desarrollo económico y modelo de gestión cultural		

Feria Pinto	Visitar a productores del rubro hortalizas y artesanías.	Patricia Aguilar Coordinadora	Conocer experiencias de comercialización.	Temuco	19/01/2019
-------------	--	----------------------------------	---	--------	------------

3. INDICAR SI HUBO CAMBIOS RESPECTO DAL ITINIRARIO ORIGINAL

Para complementar la gira de innovación, se incorporó una visita en terreno a productora y usuaria de Indap, con asesoría técnica de Programa de desarrollo territorial indígena de la Municipalidad de Vilcún y posteriormente se visitó instalaciones desde este grupo de agricultores que comercializan sus productos, denominado Feria de Productores el Natre. Esta actividad estuvo acompañada por el equipo técnico de la Unidad Operativa del Módulo PDTI Municipalidad de Vilcún.

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

En las Comunas de Río Negro y Puerto Octay de la Provincia de Osorno se ejecutan estrategias de desarrollo para comunidades indígenas mapuches que tiene como fin la radicación de la población mapuche en su entorno natural, mejorar su calidad de vida y dar rentabilidad a su actividad productiva, haciéndola compatible con el entorno, de manera participativa y que sea sustentable en el tiempo. Este trabajo ha permitido mejorar sustancialmente las condiciones técnicas con que trabajan sus predios las cerca de 200 familias mapuche huilliche beneficiarias del Programa PDTI de INDAP. Pero estos avances se ven truncados muchas veces ante la falta de cadenas de apoyo e identificación de canales de comercialización de sus productos hortícolas que hace que el crecimiento económico de su agricultura familiar se vea limitado; la venta aislada de su producción, sin grandes volúmenes ni estrategias de comercialización limitan sus utilidades y los hace poco competitivos. A ello se suma la situación de las mujeres rurales en edad económicamente activa que se dedican a la agricultura familiar en esta zona, que compatibilizan el trabajo de la tierra con el cuidado del hogar, sin asegurar condiciones mínimas de seguridad social, teniendo como único ingreso fijo los beneficios sociales que les entrega el Estado, reproduciendo la realidad de la población de adultos mayores de estas comunas que al llegar a la vejez son en un 90% beneficiarios del Pilar Solidario.

En este contexto, surge la oportunidad de fortalecer su trabajo a través del reconocimiento de diferentes experiencias y procesos exitosos en contextos similares, con comunidades indígenas que rescaten los valores culturales de su identidad mapuche y que comercialicen su producción con eficiencia, de manera cooperativa y con altos estándares de calidad, pero también adentrándolas a nuevos conceptos para la comercialización basada en el comercio justo, que busca proporcionar oportunidades reales de desarrollo económico asegurando diez principios que contribuyen a una mejorar la calidad de vida y le entrega un valor agregado a su producción. El conocimiento de nuevas formas de trabajo les permitirá proyectarse con nuevos criterios, incorporando innovación en su gestión, a través de la asociatividad el comercio justo y la comercialización competitiva.

5. INDICAR EL OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Conocer dos experiencias exitosas de la Araucanía para innovar en la agricultura familiar de Río Negro y Puerto Octay sobre modelos de gestión cooperativa, con un enfoque competitivo, que asegure factores de calidad y canales de comercialización de su producción, así como la alianza de negocio de mujeres campesinas para alcanzar acceso directo a mercados a través del comercio justo, rescatando sus oportunidades reales de desarrollo económico y la preservación de técnicas ancestrales mapuches.

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

A continuación se detallan las principales soluciones innovadoras identificadas por las propias usuarias a través de sus bitácoras, durante la gira de innovación:

16/01 VISITA EN TERRENO EI NATRE

- Producción de plantines
- Sistema de control de maleza con avena
- Capacidad de organización, esfuerzo y perseverancia de los socios
- Proceso de siembra
- Sistema de riego
- Métodos de cultivos
- Trabajo Asociativo
- Variedades de semillas
- Rentabilidad de sistema cooperativo

17/01 VISITA PDTI VILCUN

- Producción de Quinua en el sur de Chile
- Trabajo asociativo para comercializar sus productos en la feria a través de un proyecto que potenció su producción en lugares estratégicos

17/01 CHARLA TÉCNICA EXPERIENCIA EL NATRE Y COOPERATIVISMO

- Desafíos de la Cooperativa El Natre y la superación de obstáculos
- Características del proceso productivo de la Cooperativa
- Como generar redes de socios estratégicos, como modelo asociativo
- Aspectos legales y administración de cooperativas que eran de total desconocimiento para las usuarias
- Emprendimiento y trabajo asociativo a partir de la voluntad de varios productores

18/01 UFRO

- Oportunidad de acceder a una capacitación a alcance de ellas en una Casa de Estudios Superiores como la UFRO
- Descubrir conceptos no conocidos pero utilizados en su práctica frecuente como: Mercado, Estrategias de Negocio, Competitividad, Público objetivo, Segmentos de Clientes, Puesta en valor, Canales de Comercialización

18/01 FUNDACIÓN CHOL CHOL

- Producción de artesanías de primer nivel producidos y comercializados a través de comercio justo
- Trabajo cooperativo, desarrollo económico y modelo de gestión cultural que utiliza la fundación chol chol
- Experiencia de las trabajadoras artesanas con una Fundación que las agrupa y comercializa su producción
- Canales de comercialización asociados a comercio justo
- Significado de Comercio Justo y como llevarlo a la práctica con su producción agrícola.

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

A partir de las visitas realizadas, existe el interés de las usuarias por agruparse en la Comuna de Río Negro y Puerto Octay para formar una Cooperativa que les permita comercializar su producción agrícola, aprovechando la experiencia de la Cooperativa El Natre y los conocimientos adquiridos por los profesionales que las acompañaron.

Por otra parte, ya hay usuarias que están innovando en la producción de plantines y también se proyectan para incluir un modelo de gestión cultural en sus sistemas productivos.

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
Sergio Riquelme	Cooperativa Frescura El Natre	Gerente General Cooperativa Frescura el Natre			
Ximena Rodríguez	Corporación Ciudad y Derecho	Abogada, Experta en Cooperativismo			
Pamela Reyes Ortiz	Municipalidad de Vilcún	Jefa Técnica Programa de Desarrollo Territorial Indígena			
Mauricio Partarrieu Vistoso	Facultada de Ciencias Jurídicas y empresariales, Universidad de la Frontera	Académico			
Susana Ortiz Geoffrov	Fundación Chol Chol	Directora Ejecutiva Fundación Chol Chol			
Lorena Vergara	Pueblos del Sur	Presidenta			



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

- Formación de Cooperativa que agrupa pequeñas productoras agrícolas de las Comunas de Río Negro y Puerto Octay
- Proyecto para la creación de una Feria de comercialización de productos hortochacareros y artesanías, basados en un modelo de gestión cultural en sus sistemas productivos.
- Contar con una base de datos a nivel provincial para promover redes de socios estratégicos, como modelo asociativo

10. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Reconocer diferentes experiencias y procesos exitosos en contextos similares, con comunidades indígenas que rescaten los valores culturales de su identidad mapuche y que comercialicen su producción con eficiencia, de manera cooperativa y con altos estándares de calidad.	Reconocieron diferentes experiencias y procesos exitosos en contextos similares, con comunidades indígenas que rescatan los valores culturales de su identidad mapuche y que comercializan su producción con eficiencia, de manera cooperativa y con altos estándares de calidad. En este contexto también se informaron de las dificultades que se presentan en el camino y cómo poder sortear estos obstáculos para alcanzar el éxito.
Adentrarse a nuevos conceptos para la comercialización basada en el comercio justo, que busca proporcionar oportunidades reales de desarrollo, contribuyendo a mejorar su calidad de vida y entregar un valor agregado a su producción.	Internalizaron nuevos conceptos para la comercialización, principios del comercio justo, oportunidades de desarrollo que contribuyen a mejorar su calidad de vida y entregan un valor agregado a su producción. Motivación importante fue que por primera vez pisaron un centro de educación superior (Universidad de La Frontera) para capacitarse, lo que las llenó de orgullo.
Conocer nuevas formas de trabajo que les permita proyectarse con nuevos criterios, incorporando innovación en su gestión, a través de la asociatividad y la comercialización competitiva para mejorar sus ingresos, la postulación a nuevos y mejores beneficios estatales y, por ende su calidad de vida, desde su territorio y manteniendo su pertinencia cultural.	Conocieron nuevas formas de trabajo que les permita proyectarse con nuevos criterios, incorporando innovación en su gestión, a través de la asociatividad y la comercialización competitiva para mejorar sus ingresos, la postulación a nuevos y mejores beneficios estatales y, por ende su calidad de vida, desde su territorio y manteniendo su pertinencia cultural. Regresaron con grandes desafíos para organizarse y avanzar en el modelo de trabajo cooperativo.

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
25/02/2019	OSORNO	PUBLICACION	DIFUNDIR LA GIRA DE INNOVACION EN LA PROVINCIA DE OSORNO	▪ DISTRIBUCION A USUARIOS DE INDAP	200
14/03/2019	OSORNO	PRESENTACION DE RESULTADOS	ESPACIO PARA LA DISCUSION Y ANALISIS, EXPERIENCIAS E IMPLEMENTACION EN LA PROVINCIA DE OSORNO	▪ PARTICIPANTES DE LA GIRA ▪ USURARIOS/AS INDAP ▪ AUTORIDADES REGIONALES	50
20/03/2019	RIO NEGRO	Socialización experiencia con la comunidad	Compartir experiencia con su entorno local y motivar la innovación de la agricultura familiar	Personas del mundo rural de su comuna que se dedican a la agricultura familiar	20
22/03/2019	PUERTO OCTAY	Socialización experiencia con la comunidad	Compartir experiencia con su entorno local y motivar la innovación de la agricultura familiar	Personas del mundo rural de su comuna que se dedican a la agricultura familiar	20

12. INDIQUE CUALQUIER INCONVENIENTE QUE SE HAYA PRESENTADO EN EL MARCO DE LA REALIZACIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Sin inconvenientes	Sin inconvenientes

ANEXOS

- 1) **Anexo 1:** Documentos técnicos recopilados en la gira de innovación.
- 2) **Anexo 2:** Material audiovisual recopilado en la gira de innovación.
- 3) **Anexo 3:** Lista de participantes de la actividad de difusión, indicando nombre, apellido, entidad donde trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección.
- 4) **Anexo 4:** Material entregado en las actividades de difusión.

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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	✓				
Nivel de conocimientos adquiridos	✓				
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer	✓				
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira	✓				
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.	✓				
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.	✓				
Organización global de la gira.	✓				

Comentarios adicionales:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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	✓				
Nivel de conocimientos adquiridos	✓				
Aplicación del conocimiento de nuevas tecnologías posibles de incorporar en su quehacer	✓				
Estoy satisfecho (a) con la realización de la gira	✓				
Los lugares de realización de la gira, fueron los adecuados.	✓				
Los contactos visitados, a través de la gira, fueron un aporte al objetivo de la gira.	✓				
Organización global de la gira.	✓				

Comentarios adicionales:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:

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

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Gestión Agropecuaria SpA		
Dirección:	Eiffel 1733		
Teléfono:	+56 9 8219 3398	Mail:	maurysalom@hotmail.com
Coordinador (a):	Patricia Aguilar Huenchuan		

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:



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



LISTAS DE ASISTENCIAS



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



**LISTA DE ASISTENCIA
GIRA NACIONAL PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA
AGRICULTURA GIT-2018-0663**

**“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVAD
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”**

19 de Enero 2019

Nº	Nombre y Apellidos	RUT	Firma
1	Rosa Alicia Arismendi Pailalef		
2	Sivia Olivia Barrientos Hernandez		
3	Hilda Teresa Coliao Comigual		
4	Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan		
5	Lorena Paola Arismendi Muñoz		
6	Liliana Alvarez Oyarzo		
7	Ana Teresa Martínez Cheuquían		
8	Lidia Maribel Aguila Soto		
9	Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan		
10	Monica Olivia Maripan Gallegos		
11	Maria Estermia Lican Alvarado		
12	Mauricio Morales Salom		
13	Michelle Partarrieu Vistoso		
14	Patricia Aguilar Huenchuan		



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



LISTA DE ASISTENCIA
GIRA NACIONAL PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA
AGRICULTURA GIT-2018-0663

“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”

18 de Enero 2019

Nº	Nombre y Apellidos	RUT	Firma
1	Rosa Alicia Arismendi Pailalef		
2	Sivia Olivia Barrientos Hernandez		
3	Hilda Teresa Coliao Comigual		
4	Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan		
5	Lorena Paola Arismendi Muñoz		
6	Liliana Alvarez Oyarzo		
7	Ana Teresa Martinez Cheuquian		
8	Lidia Maribel Aguila Soto		
9	Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan		
10	Monica Olivia Maripan Gallegos		
11	Maria Estermia Lican Alvarado		
12	Mauricio Morales Salom		
13	Michelle Partarrieu Vistoso		
14	Patricia Aguilar Huenchuan		



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



**LISTA DE ASISTENCIA
GIRA NACIONAL PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA
AGRICULTURA GIT-2018-0663**

**“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVAD
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”**

17 de Enero 2019

Nº	Nombre y Apellidos	RUT	Firma
1	Rosa Alicia Arismendi Pailalef		
2	Sivia Olivia Barrientos Hernandez		
3	Hilda Teresa Coliao Comigual		
4	Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan		
5	Lorena Paola Arismendi Muñoz		
6	Liliana Alvarez Oyarzo		
7	Ana Teresa Martinez Cheuquian		
8	Lidia Maribel Aguila Soto		
9	Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan		
10	Monica Olivia Maripan Gallegos		
11	Maria Estermia Lican Alvarado		
12	Mauricio Morales Salom		
13	Michelle Partarrieu Vistoso		
14	Patricia Aguilar Huenchuan		



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



**LISTA DE ASISTENCIA
GIRA NACIONAL PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA
AGRICULTURA GIT-2018-0663**

**“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVAD
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”**

16 de Enero 2019

Nº	Nombre y Apellidos	RUT	Firma
1	Rosa Alicia Arismendi Pailalef		
2	Sivia Olivia Barrientos Hernandez		
3	Hilda Teresa Coliao Comigual		
4	Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan		
5	Lorena Paola Arismendi Muñoz		
6	Liliana Alvarez Oyarzo		
7	Ana Teresa Martínez Cheuquian		
8	Lidia Maribel Aguila Soto		
9	Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan		
10	Monica Olivia Maripan Gallegos		
11	Maria Estermia Lican Alvarado		
12	Mauricio Morales Salom		
13	Michelle Parfarrieu Vistoso		
14	Patricia Aguilar Huenchuan		



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORAS



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 **Gestión Agropecuaria SpA**

BITACORAS



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORAS

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Marcelina Jimenez Huarichon hilloquipa

LUGAR DE LA VISITA:

Cooperativa "Trescares del Norte"

FECHA DE LA VISITA:

16 de Enero 2019

ACTIVIDAD:

visite a terreno de la cooperativa

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

cultivo de hortelizos
y de la cooperativa y sus plintos.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Charla de gerente de la cooperativa
Sergio Riquelme.

Temas:

- Inicio como cooperativo.
- Plantaciones de Lechugas.
- Plantación de Puerros.
- Plantaciones de Velonagos.
- Venta de Plantines en.
- Plintos x bandejas.
- Plantaciones de Calabro.
- Valores x bandeja.
- Control de x bandejas.
- Control de Huevo con x bandeja omeu
y su incorporación.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestion Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): María Sicán A.

LUGAR DE LA VISITA: Cooperativas Frescuras del Norte
.....

FECHA DE LA VISITA: 16/10/2019
.....

ACTIVIDAD: Visita a terreno de Cooperativa
..... Frescura del Norte
.....

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: ver el trabajo en terreno
..... la asociación y sus experiencia de una
..... cooperativa
.....

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

..... Nos recibió Sergio Riquelme quien nos
..... dio un resumen de su experiencia de la coopera-
..... tiva como se formaron y en el tiempo fueron
..... aprendiendo como el esfuerzo y la perseverancia
..... fueron el fruto del trabajo, que nos mostraba
..... lo sembrado lechugas, beterraga, cilantro
..... puerro, zapallos italiano
.....

..... La forma del riego, el proceso del la
..... siembra de las plantas en invernadero y después
..... se siembra al aire libre, para que la planta
..... no se estrese y el resultado es mas efectivo
.....

..... El valor de las cajas de lechugas, y el resultado
..... final de lo que se puede llegar a ganar en una
..... hectarea de siembra
.....

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Monica Henken Solleyer

LUGAR DE LA VISITA:

VICTORIA - Cooperativa Fresura del Norte

FECHA DE LA VISITA:

16 - Enero 2019

ACTIVIDAD:

Experiencia de agricultores que
trabajan asociados.-

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Ver en terreno - la Producción
y venta de Hortalizas - En forma de Socio
Cooperativa.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

nos presento el gerente ^{de la cooperativa} la forma de
trabajar en manera asociativa
sus hortalizas tales como la lechuga
uvas, uvas verdes y betanogras.
En lechuga por ejemplo aprendí que
el uva Lisa - se da muy bien pero
los fueron germinados en bandeja
en plume big - que contienen 700-
plantas - con riego en cinta 2-
lms al día + o menos en la tarde
del inicio al consumo - son mas o menos
- Segundo plantito en bandeja
compost ~~turba~~ - sentido en boten
con abono soluble - 1-bolsa de turba
- 1-bolsa de abono + 1-bolsa de

Variaciones -

AUDI

3º Qui mon cilomtra Puerto -

3º pollo y telicua - mon pcomado
sembrer lo puero en enero - en siembra
directa -

al momento de →

- ~~estado~~ importante - al permolizer los
con el giro -

de comercio ligodora y prestadora
de servicio.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestion Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Lidia Mariabel Aguila Soto

LUGAR DE LA VISITA: Cooperativa Frescuras del Natre

FECHA DE LA VISITA: 16 - 01 - 2019

ACTIVIDAD: Visita a terreno cooperativa el Natre

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Conocer el trabajo Asociativo y beneficios de trabajar en cooperativismo.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Se presenta Servicio Gerente de la cooperativa "Frescuras del Natre" y nos invita a conocer los huertos explicando formas de trabajo y cultivos dándonos a conocer nombres de plantas y sus mejores tiempos para siembra mostrando su resistencia para cada clima. También visitamos invernaderos con plantines y su método de cultivo y siembra visitamos plantaciones de puerros y cilantros entre otros. Su método de siembra y riego siendo parte fundamental en el trabajo. Su forma de ventas a ferias y camiones siendo llevados incluso a ventas en el Norte de nuestro país.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Ana Martínez

LUGAR DE LA VISITA: Pileuín

FECHA DE LA VISITA: 16-01-19

ACTIVIDAD: La pequeña agricultura campesina indígena

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: adquirir conocimientos a través de la visita al de la experiencia del norte

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Visitamos la cooperativa Prescunas del norte con el recibimiento del gerente don Sergio que nos explico diversas experiencias que han tenido ellos.

también vimos como es con sus huertos comenzando con de las lechugas en parceladas Huenty, escale y maina continuando con el terreno como lo preparaban y los insumos que ellos ocupaban vimos los siembra de puerro alanto los invernadero sus

cultivos y maneras de transplantar.
el nos explicó como podemos
sacarle el mayor provecho a la
tierra en diferentes estaciones del
año.

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Hilda Coliao

LUGAR DE LA VISITA: Vilcún: Cooperativa Frescuas del Natre

FECHA DE LA VISITA: 16-01-19

ACTIVIDAD: GIRA TÉCNICA

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Poden conocer las experien-
cias de como se trabaja la cooperativa.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

El gerente Sergio Riquelme da a entender q
trabajando en cooperativa se logran mejores pro-
yectos q una persona individual. Es mas difícil obte-
ner maquinarias por ejm. tambien se logra producción
en mayor cantidad. Tambien daba a entender q hay va-
riedades como la lechuga cuenti es resistente al frio y po-
drian ver q rotan las siembras, lechugas, beterragas, ^{dentro} puerro.
estrategia siembran Avena para arreglar la tierra, y abonan con
abono Rojo y abono de corral, haciendo los almácigos en bandejas
las plantas son todas parejas y siembran en 210 240 entre 35 cms
y colocan nutrientes para mejor crecimiento tambien dejar las
bandejas en batea con agua y ser perseverante y el indio
es el asesón mas importante.

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Edith Buenchón
LUGAR DE LA VISITA: Cooperativa Los Nativos
FECHA DE LA VISITA: 16 de enero
ACTIVIDAD: visita en terreno de siembra de lechugas y armocios
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: ver la producción de ortalizas

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1^{er} siembra vista lechugas "CUENTIS"
" Isabela

también siembras de cilantro

Puerros

aji

nete rragas

Para mí es novedoso la forma de hacer los armocios en bandejas de Plomovic con tierra que se combina con Guano Rojo para preparar la tierra y abono natural de animales, en forma de zoleo y luego se hace un remover la tierra en las melgas para mejor la planta

Este cooperativo esta formado por
varias personas y tambien apoyado
por Indop. y su comercialización
a es de manera grande tienen
grandes clientes mentos por mayor.
Se docena esto entre \$4000 (lechugas)
Por mientras se hace el ensucio se
el alimentos con nutrientes disuelto en
agua y en 22 días ya estan listo para
los transplantes. (Lechugas)



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Liliane Alvarez Ojeda

LUGAR DE LA VISITA: Vilcún

FECHA DE LA VISITA: 16- Enero 19

ACTIVIDAD:

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Pequeña agricultura

campesina indígena

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Después del desayuno con don José
luego fuimos a la cooperativa el norte
y nos recibió el gerente de la coopera-
tiva don Sergio Riquelme y vimos los campos
de hortalizas que ellos cultivan por ej. lechugas,
batuergas, puerros y cilantro, zucchini Italiano
y don Sergio le hace 3 siembras en el año
a su tierra. —



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Rosa Alicia Quismendi Padalef

LUGAR DE LA VISITA: el Natre

FECHA DE LA VISITA: 16-01-2019

ACTIVIDAD: Cooperativa el natre hortalizas lechugas, ~~ajos~~ cilantro, Puerros, Beterragas, Armacigo

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Aprender Como iniciar una cooperativa, Asociatividad y llevar una iniciativa como comunidad

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1. Turismo el privilegio de conocer Huepule
2. Ver una cooperativa ^{el natre} con buenas iniciativas
3. tener un buen Ejemplo de ellos para ser Asociativo
4. muy bueno sus plantines invernales
5. siembra al aire de lechugas Beterragas
6. variedades de lechugas, excelente
7. es rentable cuando una cooperativa funciona con persero

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Silvia Barrantes

LUGAR DE LA VISITA: El mate

FECHA DE LA VISITA: 16.1.2019

ACTIVIDAD: Cooperativa, El mate, hortalizas

Como lechugas, beterragas, puerros, beterragas, puerros, tomate

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Conocer un grupo de Pequeños Agricultores

que se unieron y formaron una cooperativa con un grupo de 10 pequeños agricultores en

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1. Estuvimos el privilegio de conocer a una cooperativa

llamada El mate, con buenos y sencillos

- teniendo un buen ejemplo de ellos por hacer una

asociatividad

- muy buenos sus plantines en vivero madero

- y siembra al aire libre, los lechugas, beterragas

puerros, zapayos, italianos, bajo vivero madero

En la unidad, reconforta la rentabilidad de

la cooperativa

BITACORA DÍA 1: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): DORA ANISMENDI

LUGAR DE LA VISITA: COOPERATIVA EL "NABE" VILCÚN.

FECHA DE LA VISITA: 16-01-2019.

ACTIVIDAD: PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA.
INDÍGENA.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: ES APRENDER EN

TRABAJAR EN COMUNITARIA GRUPO/
PARA DESARROLLAR MAYOR VOLUMEN EN CULTIVO
DE HORTALIZAS.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1. DON SERGIO PIQUELME NOS RESIVIO,
CON MUCHO AGRADO EXPLICANDONOS CADA
DE LAS EN EL TEMA DE CULTIVO, HORTALIZA.
DONDE PARA MI QUE MUY AFORABLE.
Y ENTENDIBLE.

2. UN SOVEN CON MUCHA CAPACIDAD DE
APRENDIZAJE, EN EL TEMA.
DE HORTALIZA. CON 14
SOCIOS UNA COOPERATIVA GRUPO.

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Rosa alicia Arimondi Paralelf

LUGAR DE LA VISITA: El mate

FECHA DE LA VISITA: 17-01-2019

ACTIVIDAD: Fue capacitación sobre el cooperativismo y asociatividad

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Fue una experiencia de Cooperativa y organización con Sergio Riquelme Sra Ximena ella habla como se constituye una cooperativa

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- 1: Ver una experiencia de una persona conformada su cooperativa con alto y bajos pero salieron adelante un joven emprendedor
- 2 - Sra Ximena habla del tema Como constituir una cooperativa con todos sus reglamentos y artículos. Como se conforma a futuro con cinco persona
3. fuimos haber una feria el mate un emprendedor y Sra X Productora de linos y hortaliza
5. muy Buena experiencia con los emprendedores



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Ina Martinez

LUGAR DE LA VISITA:

cooperativa Trascuro del Norte Ltda

FECHA DE LA VISITA:

17-01-19

ACTIVIDAD:

Charlas teorico y practico

de sostenibilidad, comercio justo de la pequeña agricultura campesina indígena

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Charlas motivación con Sergio Riquelme y Charla con la abogada Ximena

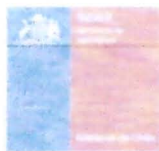
DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Se comienza con la Charla de don Sergio Riquelme a través de su experiencia de emprendimiento comenzando con muchos fracasos sembrando trigo y papas en el cual no le dieron resultado comenzando después con su hermano a trabajar el en el huerto y su hermano trabajando en la recolección de frutos para poder invertir después de el 5º año comenzaron a cultivar lechuga en el cual se les comenzó a dar resultado y así se fueron agrandando y formaron su cooperativa.

Son una cooperativa agrícola de jóvenes que comenzaron con $\frac{1}{4}$ de hectárea trabajando con el apoyo del SAT-INDAP y PAE (~~indap~~ ~~geo~~ fue así que han entregado 3000 y 2000 cajas por día plantando 6 mil plantas por hectárea

Continuando con la charla de la abogada quien nos dio a conocer como se puede formar una cooperativa y las ventajas que tiene tener asociatividad en una cooperativa explicando los pasos a seguir para hacer dichos trámites esos fueron los jornadas de los 10: hasta los 13:00 horas

Durante la tarde visitamos el huerto de la Señora Patricia en el cual ella trabaja en forma individual con su plantación de quinoba y de frutillas teniendo en su campo arena ella dice que el año año trabajara con plantas medicinales y flores ya que en eso solo ~~este~~ le sería mas rentable



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Liliana Alvarez Oyarzo
LUGAR DE LA VISITA: Sede Cooperativa Frescura del Norte Ltda.
FECHA DE LA VISITA: 17 de Enero 19
ACTIVIDAD: Charla de Dn Sergio Riquelme Gerente y
Abogada Sra. Ximena
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Competitividad en la pequeña
Agricultura Campesina Indígena.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Le jornada comenzó en la sede de la Cooperativa Frescura del Norte Ltda. a las 10 de la mañana.
Dn Sergio Riquelme nos cuenta su experiencia en sus comienzos como pequeño micro emprendedor en lo que fracasó varias veces en sus comienzos comenzó con 1/4 de hectárea sembrando 7 choro siembre 75 hectáreas pero demoraron 6 años para salir adelante y aconseja ser perseverante, responsable, ser constantes y organizarse.
Su asesoría técnica se los da Sat, Indap y por empresarial Indap ej.
Luego fuimos al Huerto de la Sra. Petricia

También nos dio una charla una abogada la Sra. Ximena en la que nos dijo como organizar una cooperativa que se puede hacer 4/5 personas como minimo y explico como se pde. disolver una cooperativa

a los 16 hrs. fuimos al huerto de la sra Patricia la que me mostro su plantación de Quinoa ya que yo no la conocia

de la feria me gusto lo que me conto una de las sntas del Pd Tx de la municipalidad, que este local lo construyeron ~~así~~ con la ayuda de unos presos. y ellos tienen un local en la feria

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA, AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): LORENA ARISMENDI MUNOZ

LUGAR DE LA VISITA: LA COOPERATIVA, FRESCURA DEL NATRE
Y PUERTO DE LA PATRICIA. LIMITADA.

FECHA DE LA VISITA: 17 DE ENERO.

ACTIVIDAD: CHARLA DONDE DON SERGIO RIQUELME Y
ABOGADA DE SANTIAGO, MARIA JOSE DESERDA.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: DON SERGIO, EL INICIO DE SU
PRIMERA EXPERIENCIA, COMO PEQUEÑO INDEPENDIENTE
EN LA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

COMIENZO DE LA JORNADA EN: LA COOPERATIVA
FRESCURA DEL NATRE, LIMITADA.
VISITA AL HUERTO DONDE LA SPA PATRICIA,
Y SUS FRUTILLAS, Y PIMBUCLA, PIÑER, HERBACH,
Y AINAL TINUVA.

VISITANDO LA FERIA DEL NATRE, CON
FIN DE LA VISITA.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): *Silvia Barrientos*

LUGAR DE LA VISITA:

FECHA DE LA VISITA: *14-1-2019*

ACTIVIDAD: *Sobre la Experiencia de los primeros pasos del Cooperativismo en los Prc y las comuna*

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: *Capacitación Sobre el Cooperativismo y Asociatividad de ellos*

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Fue una experiencia positiva y emocionante para mí, con alto y bajo por lo, Salieron adelante con todos los gases y esfuerzos, para con su emprendimiento.

La Ximena habla del tema como Continuar una Cooperativa con todo sus reglamentos y estatutos como si forma a futuro con 5 personas también hemos haber una feria el mate, un emprendedor y una Sra. Productora de Kíness y Hortalizas, Buena experiencia con los emprendedores, es forradas vendiendo con su pequeños, Sacrificando su familia para poder salir adelante?

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Hilda Coliao

LUGAR DE LA VISITA: Cede sector el Natre

FECHA DE LA VISITA: 17 - 01 - 19

ACTIVIDAD: Charla Por Sergio Riquelme y Jimena Rodríguez Abogada

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Dar a conocer con mas detalle como se forman como cooperativa y emprendimientos Asociativos Por Jimena Rodríguez

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Sergio da a conocer lo bueno y las dificultades q estuvieron pero lo esencial es la perseverancia Comenzaron con 1/2 hectaria y ahora con 60, organizados obtuvieron maquinarias y se hacen prestación de servicio de los mismos socios y trabajan todos en conjunto o Jimena habla como se constituye una cooperativa Definición Legal, Trabajan mutuamente Aportes por igual Formalización Asociativos, Desarrollo de negocio, Acceso a nuevos mercados, Generar Redes Productivas, servicios Trabajo También visitamos a Patricia productora de Quiuva, Frutilla, Trambues y Arandanos es de un P.D.T. i Después visitamos una feria El presidente Esteban consiguió un sitio Abandonado a travez de la Alcaldesa y ahora es su lugar de trabajo



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Edith Huenuchun

LUGAR DE LA VISITA: Cede Etnate y Feria el natre

FECHA DE LA VISITA: 17 enero 2019

ACTIVIDAD: charla de formación de cooperativa y visita a Feria

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: formación y aprendizaje del Pueblo Otтолizos en general

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1º - Una charla de don Sergio Riquelme en la cede del natre, el es el gerente de la Cooperativa, el objetivo de emprender una agrupación para trabajar en forma asociados empezaron con muy poco, donde todos los socios son «iguales» el comenta que hoy que ser perseverante, es decir, cada caída hoy que levantarse con más fuerza.

2º - Una charla con la Sra Abogada Ximene Rodriguez, la cual nos explico los pasos para formar una

Cooperativos.

Ej: Como minimo para comenzar son de 5 socios. donde el aporte de ellos son iguales. y se reparten los ganancias en partes iguales para todos. Tambien se puede pedir apoyo o ayuda del estado. Ej: Indop y otros

3. Pto. Faria el norte donde se juntaron socios, Vecinos y solicitaron un terreno al municipio y lograron formar una feria de productores de la zona. la cual llevan 2 meses mas, aún faltan complementar sus puestos (estan)

4. Visitamos la Sra Petricio, ella es agricultora y produce Quiñua y fufillos y tambien mentes de yerbas. H. trabajados por ella.

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): María Lican A

LUGAR DE LA VISITA: Cde Socorro Mutua y Feria Mapuche Elmatre

FECHA DE LA VISITA: 17/01/2018

ACTIVIDAD: Emprendimiento asociativo
como formalizar una cooperativa

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: El gerente de la cooperativa Frescura del Norte nos presentó sus experiencias para formar una cooperativa la abogada Ximena Gonzales (aspectos legales y administración de una cooperativa).

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

La cooperativa frescura del Norte lleva 6 años
trabajando, donde cuatro años fueron de gran esfuerzo, perse-
verancia y la constancia fueron clave para llegar a tener el
éxito en su cooperativa, nos presentó su plan de trabajo desde
el comienzo, como se organizaron se proyectaron y
sus metas, producción, comercialización y venta final
del producto.

La abogada nos presentó una Carta
que es una cooperativa, Definición legal, para que
sirva una cooperativa, Como clasificarla productiva
Servicios, trabajo como se constituyen

Visitamos a la Sra Patricia Painemaa productora del PDTI
en productos como quinoa, frutilla arandano etc.
visitamos la feria Mapuche El Matre donde vende su producción
de hortaliza, donde nos describieron sus experiencias como feria
de la comunidad Otonico Tincunao



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Monice Haripen Gollay

LUGAR DE LA VISITA:

EL NATRE

FECHA DE LA VISITA:

17- Enero 2011

ACTIVIDAD: -

Agricultura Familiar - Experiencia en el NATRE

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

conocer la Experiencia de cooperativa y la formalización de este.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Se inició la jornada con la Experiencia del gerente de la Cooperativa el NATRE.

El inicio fue por un flete que se les donó de pagarón 15.000 pesos y se dio cuenta que el productor de pagarón 1.000.000 de billetes.

Así mismo se vio en plantas mas Hortolizas y negociando.

allí se dieron lugar cooperativas para
poder alcanzar el proyecto incentivo
ya que de alguna manera me practica
con el cooperativismo.
En la cooperativa les ha ido bien.
Manteniendo los datos también al crear
en un ~~proyecto~~ ^{no} proyecto de Mayo que nunca llego.
~~nunca~~ hoy por crear si no este la resolu-
ción a la vista.

Los valores que ellos tienen
son - la - perseverancia
- resistencia
- el trabajo ayuda mutua.
una linda experiencia donde visibilizan su
solidaridad -

de plajada nos presente una charla
para formalizar la cooperativa para eso
-

luego - visito a Patricia Párraga
agricultora del PDI - que cultiva kintu
frutales nuevos - plantas medicinales - que como
existe en la feria de la comunidad
que fue financiada por el municipio
donde se construyeron los locales al construir
unos hermosos locales que se utilizan como
feria - En la feria hoy varios agricultores
que venden sus productos.
propios.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS



BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Miltoquiper
Maxelimo Airreñe Huichan

LUGAR DE LA VISITA:

El Motre

FECHA DE LA VISITA:

17 de Enero 2019

ACTIVIDAD:

Experiencia de comensos de la cooperativa El Motre (Sereñe), Chile de cooperativismo x u e

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Experiencia de cooperativa ^{R. d. y u e}
- Poros tepales por formalizarlo

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Experiencia de comensos de la cooperativa por cada uno de los integrantes por roles elegidos que fueron Tomados y por exeso de confusión en los clientes por con/ y al x Mayor. ~~El~~ al Solicitor, Creditor Benigno Fracoso en brillado de papel, tipo prestación de servicio

- Chile de cho de Ximue Roguies.
Por formalizar cooperativa por peso

Visita a per'a El hote

Bienvenido al presidente Esteban
Se reunió con oportunismo: por.

Visita a agricultores por Peluío Párraga

Cultivo Párraga, futillos, Frambuesas, ~~la~~
piernas medicinales y lo vende en estos
en la per'a el hote



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 2: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Lidia Aguila Soto.

LUGAR DE LA VISITA: Cede Socorro Mutuo el Natre.

FECHA DE LA VISITA: 17-01-2019.

ACTIVIDAD: Charla Técnica de Frescuras del Natre.

y Charla Abogada Ximena Gonzales de Universidad Central de Chile.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: 1º Conocer la experiencia de trabajo en Cooperativa 2º Como formar una cooperativa de forma legal.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1er. Sergio Riquelme presenta en power point nos relata los pasos a seguir como formaron su cooperativa con todos sus pro y contra del trabajo que se realiza dentro de la misma tener que levantarse una y otra vez de fracasos pero también a través de la perseverancia logran su objetivo siendo este año un traspie el cual a complicado sus negocios siendo nuevamente un plus de positivismo el cual los alienta a seguir.

2ª charla: Ximena Gonzales Abogada y asesora de cooperativas nos enseña como debemos formar una cooperativa cuales son nuestros deberes dentro de ella y nuestros beneficios, la forma legal de negocio el cual se puede llegar a establecer siendo un negocio rentable y exitoso conformandose de forma legal y de ayuda mutua.

Visita Huerto Sra Patricia Párrama: Agricultora que se dedica a la venta de Frutas, Plantas Medicinales, Frutales menores, Plantas ornamentales y berries. Las cuales se comercializan en una feria organizada por ~~PROTI~~ ^{Financiamos} municipal a orillas de la carretera que une Vilcan con Temuco.

Don Esteban de la comunidad ^{Financiamos} presenta su modelo de feria el cual con apoyo del municipio quien les cede un antiguo rancho de famositas. el cual estaba lleno de matorrales y lo limpiaron e hicieron infraestructura para la venta y difusión de productos de comunidades aledañas quienes venden sus productos en ese lugar.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestion Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Marcelina Huichón Nilloquimari

LUGAR DE LA VISITA: Vuelta Frontero - Fundación Chol-Chol

FECHA DE LA VISITA: 18 de Enero 2019

ACTIVIDAD: Charla Vuelta Frontero

visite a solo de comercialización F. chol-chol.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Competitividad y comercio justo.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- Visite a la Universidad de la Frontero Taller Competitividad en la pequeña Agricultura Campesina Indígena Facultad de Ciencias Jurídicas
- Se realizó trabajo grupal y de rol
 - Experiencias de cooperativismo
 - Motric
 - pilpido
 - Homenaje

Visito a la tienda Fundación Chol-Chol
lo que comercializo productos de
de productores Mopuche, no Mopuche
Respecto al Comercio Justo
no recibio su Director
Susana Ortiz

Taller en Fundación Chol Chol
Sobre larga comercialización para
latinoamérica

Temas: - asociatividad
- comercialización
- Comercio Justo
- Desarrollo económico y cultural.

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Ana Martinez
LUGAR DE LA VISITA: universidad de la frontera y Chelchel
FECHA DE LA VISITA: 18-01-19
ACTIVIDAD: competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: competitividad, trabajo en red
Charla dictada por Mauricio Montañez
Sana y Sra. Yasmín

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Ver las necesidades que están en el mercado para ver las estrategias de negocio que están en las necesidades de las personas con el objetivo de ver la ~~rentabilidad~~ los negocios más rentables y las redes de estrategia de publicidad que se puede buscar para tener mayores ingresos.

Segunda charla:

El comercio justo como adquirir mejor precio a nuestros productores del cual estamos vendiendo

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Lidia Acuña Soto
LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la frontera Temuco
FECHA DE LA VISITA: 10-01-2019.
ACTIVIDAD: Charla Técnica de competitividad
en el Negocio
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Formas de proyectar un negocio
Experiencia Fundación Chol Chol.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Ejemplos de negocio ventajas comparativas y
competitivas. tomando ejemplos y haciendo
ejercicios prácticos dictados por el profesor
Mauricio Pantarriev y Carlos Venegas
" Visita Al local de venta de la cooperativa
Cholchol" donde se comercializa el producto
del Artesano obteniendo calidad y prestigio,
conociendo también el ante raspeche y el
trabajo en red de 150 mujeres agrupadas.
Nos trasladamos a las dependencias de
Chol Chol donde recibimos información
del trabajo cooperativo desarrollo económico
y modelo de gestión Cultural con
La Directora Susana Ortiz Directora Ejecutiva.
Fundación Chol Chol

Nos presenta modelo de comercio justo para
Latino America con algun numero de logran
desafios y obtener un sello al cual identifica
el comercio justo.

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Maria Lican

LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera de Temuco - agrupación comercio justo chol-chol

FECHA DE LA VISITA: 18/01/2018

ACTIVIDAD: Taller "competitividad en la pequeña agricultura mapuche - Comercio justo pa chol-chol"

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: experiencia de la Región de la araucanía, trabajo en red. comercio justo asociatividad, comercialización, desarrollo económico

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1^a La clase fue presentada por D. Mauricio Pantarrieu y D. Carlos Venegas nos mostraron como ej. cooperativa El Norte, Agricultor Pílpilco Rawella donde el esfuerzo y la perseverancia fueron clave en su éxito logrado.

En lo que emprendemos debemos ser mejor que la competencia diferenciarse, buscar compradores clave, cumplir con las necesidades de los cliente siempre.

2^a Visitamos lugar de venta de la fundación chol-chol luego nos trasladamos a charla donde nos mostraron su forma de trabajo, experiencias de las artesanas como se forma esta fundación, como compra y se venden los productos, Directora Internacional de la línea americana presentó su charla como la artesana un vendido sus productos internacionalmente, como desarrollar, emprender, y ~~compar~~ informarse en como llegar a comprar el producto



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

 Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Edith Sbuenchuan

LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera

FECHA DE LA VISITA: 18 de enero 2019

ACTIVIDAD: Charla de competitividad y negocio justo.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Es la asociación de justicia en el negocio

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- Una charla que consistía en un estudio de mercado para emprender su fortaleza y su debilidad, para poder constituirse y no caer en un mal negocio. por que en el camino se da mucha competencia pero si el producto es bueno y es una necesidad, pero hay que saber a donde apuntar. Esta clase fue dirigida por don Mauricio Partarrill y Carlos Venegas. y el canal de distribución son las redes Sociales. por que es prohibido.

Visita al museo de Zumbado
a ver un salón de ventos.
donde aprendimos un "título de
un negocio << negocio justo >>:

entendimos que cada productor que ~~sea~~
~~trabajo~~ desarrolle una actividad deter-
minada. debe ser su comercialización
en forma directa al consumidor. para
que así no pase por distintas manos
para llegar al mercado final.

Esto está funcionando estos años, pero
muy poco conocido, aunque dicen
que hay 12 negocios en Chile.
esto fue Chol-chol. por la
Sra Lorena.

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Silvia Barrientos G.
LUGAR DE LA VISITA: Universidad La Frontera, Chonchol
FECHA DE LA VISITA: 18-1-2019
ACTIVIDAD: Sobre ~~pequeña~~ Agricultura Campesina, Indígena y la Comercialización.
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Como enfocar el negocio en asociatividad y Como llegar al Comercio justo con valor agregado de nuestro producto

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- 1.- aprender a definir cuales son los comienzos de nuestro negocio.
- 2.- ver las falencias, también se aprendió como llevar un libre mercado.
- 3.- llevar otro enfoque de una formalización.
- 4.- también tener ser perseverante en la vida.
- 5.- modelo de negocio, Seguentes Ser cliente Propuesta de valor, Como es de comercialización a la vez por un Comercio justo. ~~hacer~~ Con ideas nuevas claras como eres Independiente su negocio.
- 6

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Rosa Arismendi Paralel ^{Fundacion}

LUGAR DE LA VISITA: Universidad la frontera y Cholchol.

FECHA DE LA VISITA: 18-01-2019

ACTIVIDAD: Sobre Pequeña agricultura Campesina Indígena la Comercialización

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Como enfocar el negocio asociatividad
Como llegar al mercado y al Comercio justo
Como Valor Agregado de nuestro producto.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- 1 aprender a definir cuales son los comienzos de nuestro negocio
- 2 Ver tambien las potencialidades tambien se aprendio como llevar un libro mercado
- 3 llevar otro enfoque de una formalización
- 4 Saber tambien Ser Perseverante en la vida
- 5 modelo de negocio segmento de clientes
Propuesta de Valor canales de comunicación
a la vez ya con un comercio justo
ya con roles buena claridad como asociar
y emprender su negocio



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Hilda Coliso

LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera Temuco

FECHA DE LA VISITA: 18-01-2019

ACTIVIDAD: Taller de Competitividad con Mauricio

Pantarrier y Carlos Venegas y Lorena Negocio Justo

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Logran definir nuestro negocio

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Averiguan utilizando el Peibu y Whats App para informarse y tener clara la competitividad. Buscar oportunidades para organizar un mejor negocio porq el mercado es una competencia, donde definiríamos la competitividad. Definir q soy capaz de hacer las cosas mejores e informarse de las debilidades. A la gran información satisfacer demandas, capacidad de pago. Debemos definir nuestro negocio conforme nuestras ventajas competitiva.

* Fundación Chol Chol expositora Lorena Modelo de Negocio. Lo define el q compra. Q es el comercio justo. Es cuando el productor por su valor, viene varios para obtener el volumen de lo q quieren vender y ofrecen un mix de cosas.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): LORENA ANISACUENA MUÑOZ...
LUGAR DE LA VISITA: UNIVERSIDAD DELAQUINTERA (Chonchol).
FECHA DE LA VISITA: 18-01-2019...
ACTIVIDAD: COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA.
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: LA COMPETITIVIDAD VENTAJAS COMPETITIVAS, CICLO DE VIDA DE LOS NEGOCIOS.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

El comercio justo, en Chonchol en una relación de ~~intercambio~~ INTERCAMBIO INTEGRAL, y el MUSEO DE TERUO, con sus TRABAJOS INOBJETABLES.



CHILE LO
HACEMOS
TODOS

Gestión Agropecuaria SpA

BITACORA DÍA 3: GIRA "ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDÍGENA"

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Liliane Alvarez Oyarzo

LUGAR DE LA VISITA:

Universidad de la Frontera y agrupación Chel-Chel

FECHA DE LA VISITA:

18-01-19

ACTIVIDAD:

Charla dictada por el prof. Mauricio Portavien V. y Carlos Venegas

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

asociatividad, comercio justo, cooperativismo y competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

La charla de Dr. Mauricio en la Universidad me gustó por los ejercicios que nos hizo hacer me gustó lo interesante de la agrupación de Chel-Chel y todo lo que vi en el museo y de Chel-Chel me gustó la historia de la Sra. Isabel que ha llegado tan lejos gracias a su esfuerzo y perseverancia

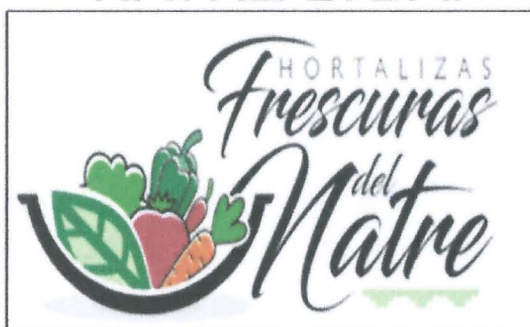


CHILE LO
HACEMOS
TODOS



DOCUMENTOS DE CHARLAS

COOPERATIVA FRESCURAS DEL NATRE LTDA.



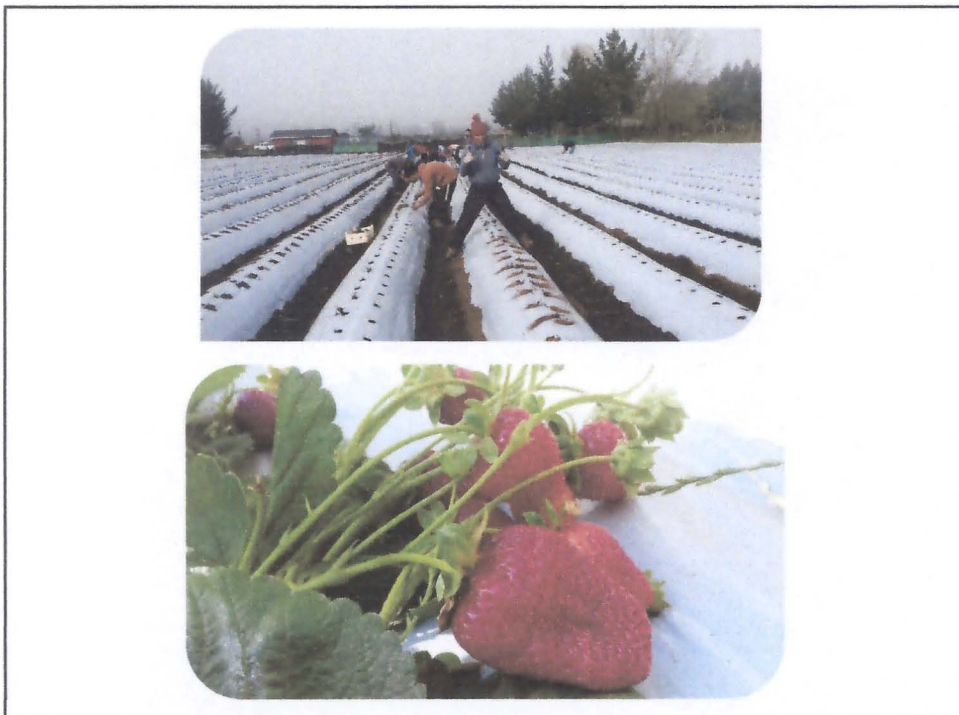
Sergioriquelme36@Gmail.com

Cooperativa.elnatre@Gmail.com

Características de nuestros proceso productivo

- Superficie de producción actual: **70 Hectáreas**
- Centro de Lavado con resolución Sanitaria, en Construcción.
- Sistema de **Riego por Aspersión** y por Goteo (en implementación)
- Tecnificación con maquinarias (prestación de servicios de los mismos socios), esta temporada se espera adquirir **maquinaria asociativa** para crear una nueva unidad de negocios en la cooperativa.
- Asesoría Técnica INDAP y PAE empresarial (INDAP – CEGE)

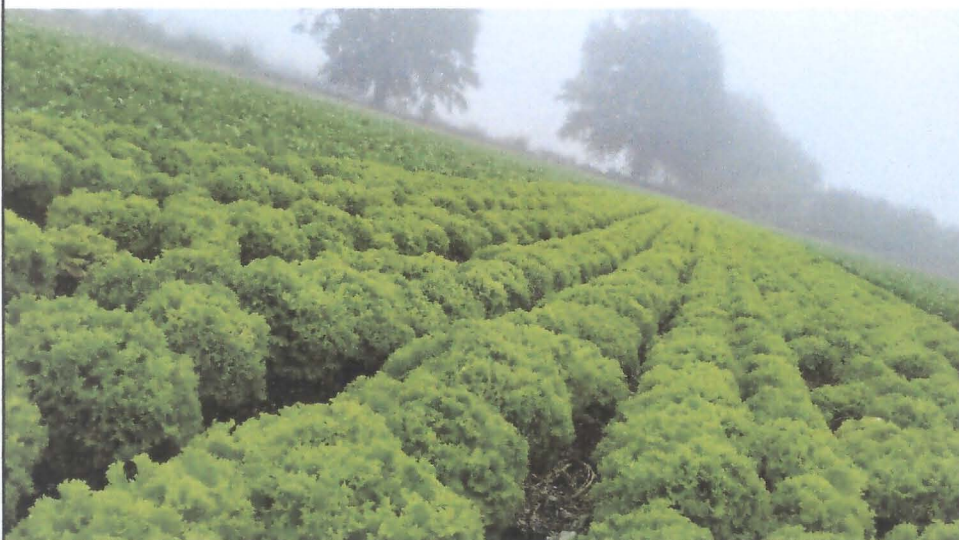




Siembra



Producción







Sistema de Riego







Maquinarias



EL PROCESO COMERCIAL



- Principal Mercado: la Feria de Temuco (80%)
- Venta al detalle en predio (20%)
- Venta colaborativa entre socios
- Convenio con JUNAEB



Embalaje







Nuestra **red** de socios estratégicos, como base del modelo de **colaboración**



CONADI
Ministerio de
Desarrollo Social



Reconocimiento Social



FRUTAS Y HORTALIZAS AMPLIAN EL AGRO MAPUCHE

Una de las principales actividades del proyecto es la capacitación a los productores en técnicas de cultivo y manejo de plagas. Los productores también reciben asistencia técnica y financiera para mejorar su producción y comercialización.



Desafío Levantemos Chile





Autoridades

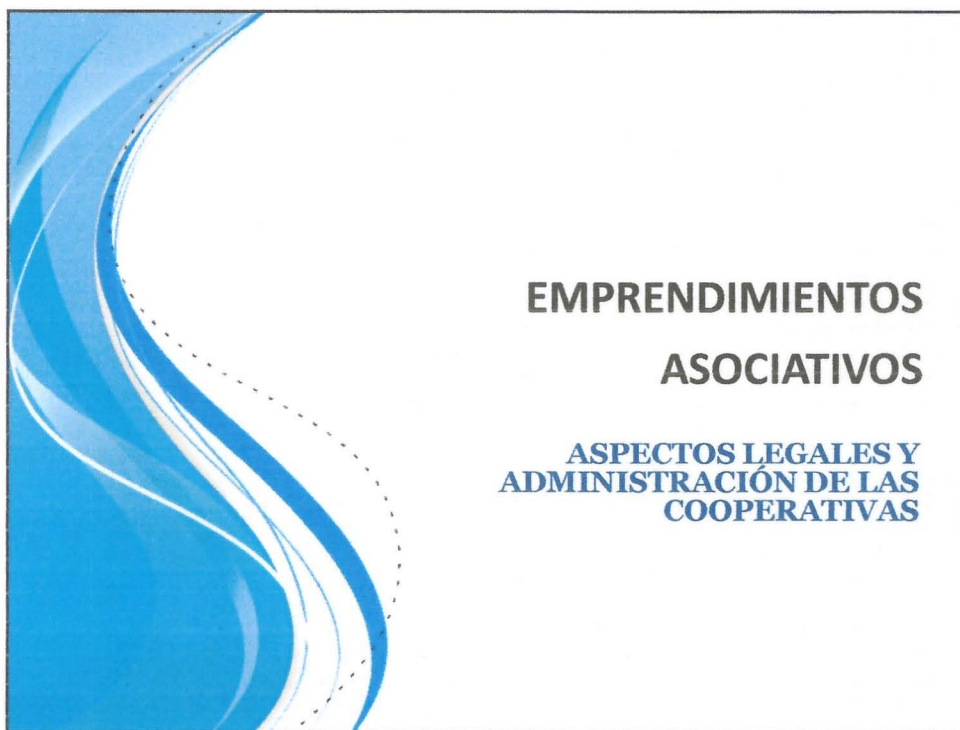


Nuestro principal pilar de desarrollo son
nuestros socios como **motor** de
emprendimiento y motivación.



Muchas gracias.



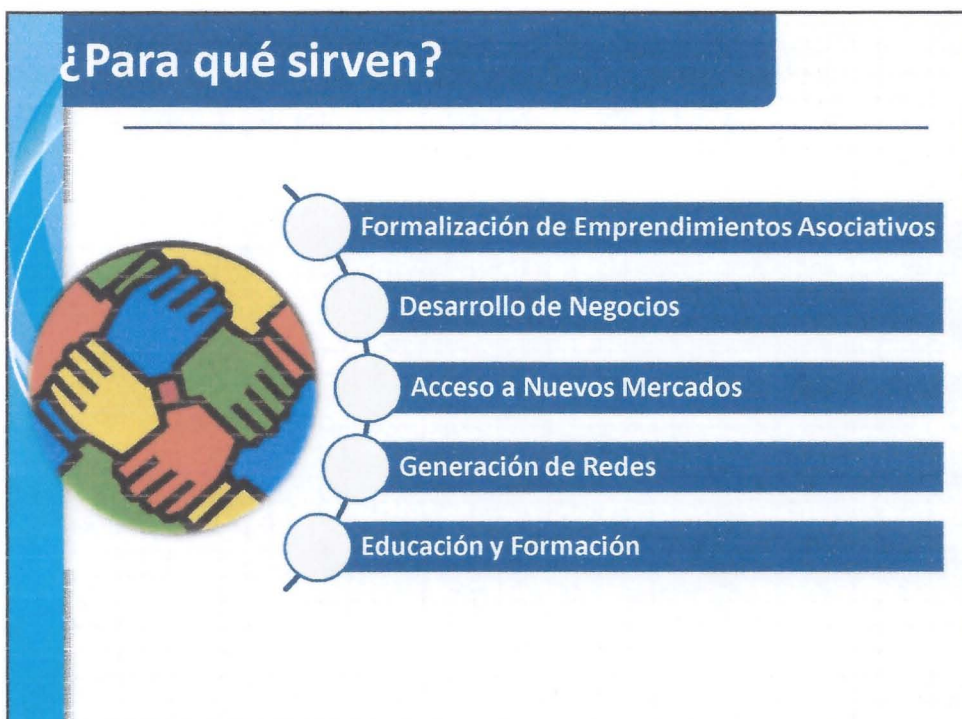
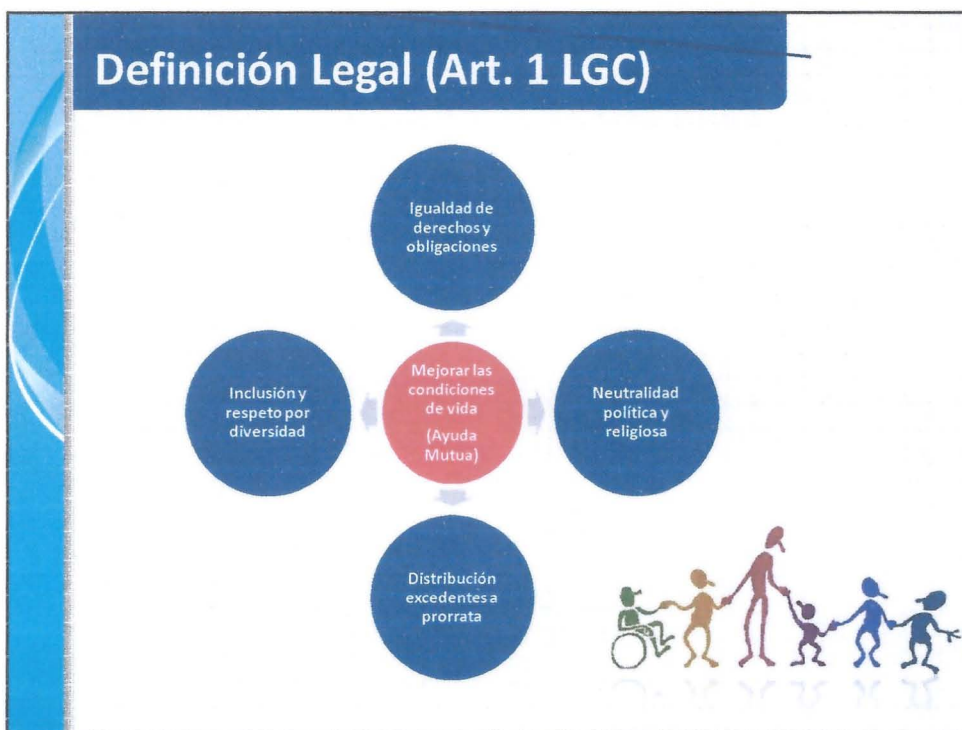


¿Qué es una Cooperativa?

“ Son cooperativas las asociaciones que de conformidad con el Principio de la Ayuda Mutua tienen por objeto mejorar las condiciones de vida de sus socios”

D.F.L. N° 5 DE 2003, FIJA EL TEXTO REFUNDIDO CONCORDADO Y SISTEMATIZADO DE LA LE GENERAL DE COOPERATIVAS

The slide has a dark blue header bar containing the title. The definition is in a quote. The legal reference is at the bottom. A decorative blue and white wavy graphic is on the left side.



¿Cómo podríamos clasificarlas?

1. Productivas
2. Servicios
3. Trabajo



¿Qué normativas las rigen?

1. Ley General de Cooperativas
2. Reglamento de la Ley General de Cooperativas
3. Estatutos Sociales
4. Resoluciones Administrativas Exentas DAES.
5. DL 824, de 1974. (art. 17)

¿Cómo se constituyen?

OBJETO
Pueden realizar múltiples actividades

GENERAL → De conformidad con el principio de la ayuda mutua tienen por objeto mejorar las condiciones de vida de sus socios/as.

ESPECÍFICO → Depende del tipo de Cooperativa

SOCIOS/AS MÍNIMOS

Regla General: 5 SOCIOS

AHORRO & CREDITO: 50 Socios/as
CONSUMO: 100 Socios/as
VIVIENDA ABIERTA: 300 Socios/as

Excepto

CAPITAL

Ley NO exige capital Mínimo

AHORRO Y CRÉDITO: UF 3000
ABIERTAS DE VIVIENDA: UF 6000

Excepto

PATRIMONIO

- ❖ Aportes de capital efectuados por sus socios.
- ❖ Reservas Legales (cooperativas abiertas de vivienda y las de ahorro y crédito).
- ❖ Reservas Voluntarias.
- ❖ Remanentes o pérdidas existentes al cierre del período contable.

UTILIDADES, BENEFICIOS O REMANENTES O PERDIDAS

1 SOCIO
1 VOTO

¿Cómo se constituyen?

ETAPA PRE-ASOCIATIVA



Designación de
Comité
Organizador

Encuesta y Registro De Los/as
Futuros Asociados

Recolección De
Aportes Iniciales
Para Gastos De
Constitución

Redacción Del Estatuto Social

Razón social: Deberá contener elementos indicativos de la naturaleza cooperativa de la institución (art 5. Ley General Cooperativas o LGC)

¿Cómo se constituyen?



¿Quiénes pueden ser socios/as?



Socios/as: menciones estatutarias

DERECHOS

- ❖ Elegir y ser elegido para cargos en los órganos internos
- ❖ Gozar de los beneficios que otorgue la cooperativa, especialmente en la distribución del remanente de cada ejercicio
- ❖ Reembolso de sus cuotas de participación
- ❖ Asistir y participar con voz y voto en las Juntas de Socios, y los demás órganos
- ❖ Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta

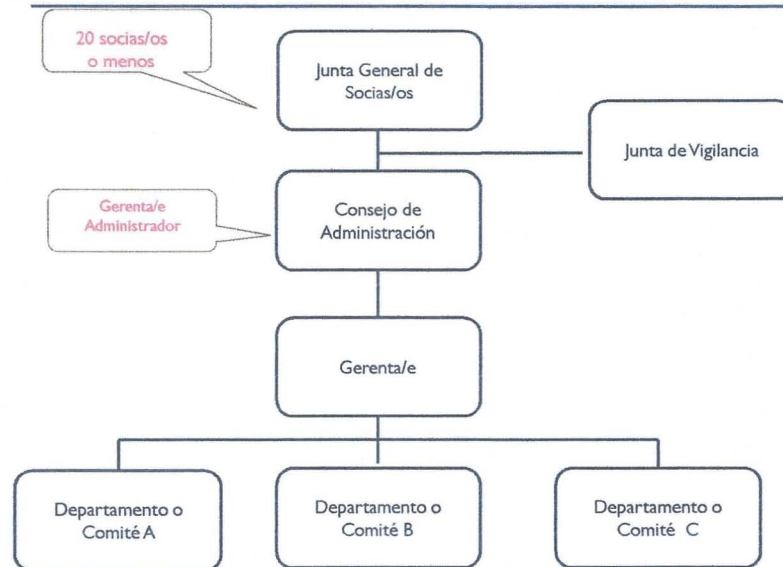
OBLIGACIONES

- ❖ Cumplir en tiempo y forma los compromisos pecuniarios
- ❖ Asistir a Juntas de Socios
- ❖ Desempeñar cargos, cuando son elegidos
- ❖ Mantener actualizado sus domicilio
- ❖ Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta

Socios/as: menciones estatutarias

- A) Por la aceptación de la **renuncia** por parte del consejo de administración;
- B) Por **fallecimiento** del socio, sin perjuicio de los derechos de sus herederos,
- C) Por la **transferencia** de todas las cuotas de participación, aprobada por el Consejo de Administración;
- D) Por **exclusión**, basada en alguna de las siguientes causales:
 - i) Falta de cumplimiento de los compromisos pecuniarios con la cooperativa, por a lo menos 90 días;
 - ii) Causar daño de palabra o por escrito a los fines sociales. Se entenderá que se ha incurrido en esta causal cuando se afirme falsedades sobre las operaciones sociales o respecto de sus administradores.
 - iii) Pérdida de los requisitos para ser socio.

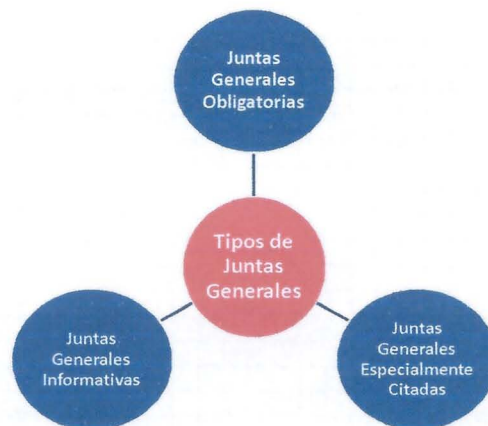
¿Cómo funcionan?



Junta General de Socios/as Autoridad máxima de la organización.



Está constituida por la reunión de los/as socios que figuren debidamente inscritos/as en el **Registro Social** y que no estén suspendidos/as de sus derecho como tal



Junta General de Socios/as

MATERIAS A TRATAR: ART. 23 LGC



- | | | |
|---|---|---|
| ❖ Examen de la cooperativa durante el último año: balance, memoria, estados financieros. | ➔ | Se debe someter a la aprobación de los/as socios/as |
| ❖ Distribución del remanente y/o excedente del último ejercicio. | ➔ | Se debe someter a la aprobación de los/as socios/as |
| ❖ Elección de miembros del Consejo de Administración y de la Junta de Vigilancia y demás estamentos | ➔ | Cuando corresponda según los estatutos |

Junta General de Socios/as

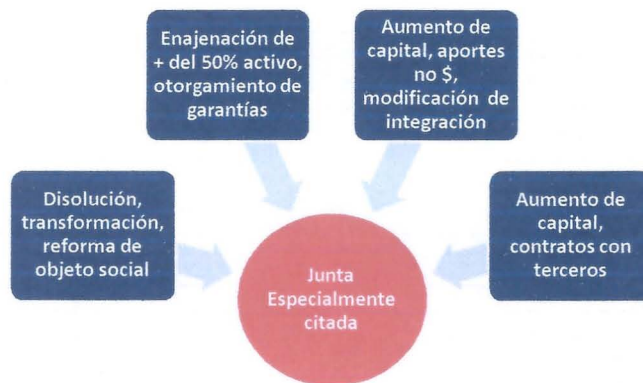


Junta General

- Quórum – Mayoría simple de asociados/as presentes o representados/as
- Citación: Publicación 15-5 días
- Otras formas de citación – correo electrónico
- Acreditación obligatoria – firmar libro de asistencia

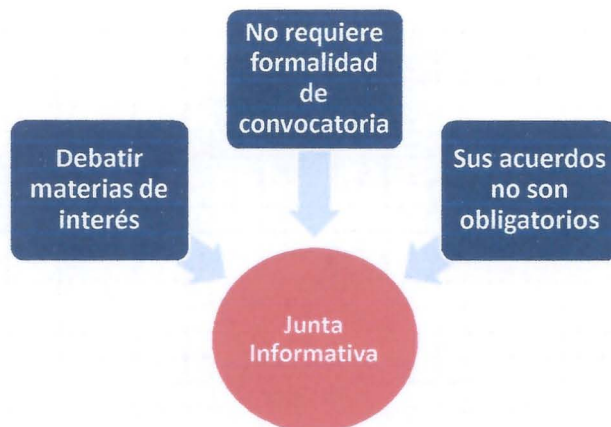
Requiere consentimiento expreso y anterior

Junta Especialmente Citada



Quórum = 2/3 socios/as presentes o representados/as

Juntas Informativas





Consejo de Administración: Conflictos de Interés



- a) Gerente/a, trabajadores, junta de vigilancia y otros inhabilitados por la Ley de S.A.
- b) Cónyuge y pariente hasta el 4° grado de consanguinidad (primos hermanos) y 2° afinidad (cuñados/as)
- c) Quienes hubieren sido destituidos de iguales cargos en otras cooperativas

Gerente/a y Gerente/a Administrador/a

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
ACUERDA Y ORDENA



GERENTE/A



- ❖ Organizar y dirigir todo lo referente a la parte administrativa
- ❖ Ejecutar acuerdos del Consejo de Administración
- ❖ Cuidar que la contabilidad sea llevada al día, con claridad
- ❖ Contratar y despedir a los/as trabajadores/as de la Cooperativa, salvo los cargos ejecutivos o gerenciales que requieran aprobación del Consejo de Administración

Junta de Vigilancia



REVISA LOS ASPECTOS
CONTABLES DE LA
COOPERATIVA
CUMPLIMIENTO DE LA LEY
SU REGLAMENTO Y LOS
ESTATUTOS

- ❖ Examinar la contabilidad, inventario, balance y los otros estados y demostraciones financieras que elabore la gerencia y/o administración de la Cooperativa
- ❖ Velar por el cumplimiento de la Ley, su Reglamento y Estatutos
- ❖ Emitir informe para ser presentado ante la Junta General de Socios (Consejo de Administración)

Funcionamiento económico-financiero

Participación de los/as socios/as en el patrimonio

Cuota De Participación



- ❖ Capital
- ❖ Reservas Voluntarias
- ❖ + - Ajuste Monetario (Art.34)
- ❖ Excedentes / Pérdidas



Capital



Reservas
Voluntarias



Pérdidas No
Absorbidas

Número De Cuotas Emitidas Al Cierre Del Ejercicio

¿Cómo se distribuyen el remanente?

Art. 38° de la Ley General de Cooperativas : El saldo favorable del ejercicio económico se denominará **REMANENTE**.



¿Cómo se distribuyen los excedentes?

EXCEDENTE OP. C/SOCIOS



A PRORRATA DE SUS OPERACIONES



EXCEDENTE OP. CON NO SOCIOS

A PRORRATA DE LAS CUOTAS DE PARTICIPACIÓN

CUOTAS DE PARTICIPACIÓN

LIBERADAS DE PAGO

¿Existen beneficios tributarios?

IMPUESTO	COOPERATIVAS	OTRAS EMPRESAS
IVA	No afecto a IVA en servicios relacionado con la actividad cooperativa, entre cooperativa y cooperado. Ej.: pago \$100.000	Afecto a IVA. Ej.: pago \$119.000
Timbres y Estampillas	Exento de la totalidad de impuestos. Ej.: Crédito \$1.000.000 Impuesto \$0	Paga impuesto timbre y estampilla. Ej: Crédito \$1.000.000 Impuesto \$4.000 (12 meses)



¿Existen beneficios tributarios?

IMPUESTO	COOPERATIVAS	OTRAS EMPRESAS
IMPUESTOS MUNICIPALES	Exentos del 50% de todas las contribuciones, derechos, impuestos y patentes municipales. Ej.: patente \$60.000 Pago: \$30.000	Afecto al 100% de todas las contribuciones, derechos, impuestos y patentes municipales. Ej.: patente \$60.000 Pago: \$60.000
PPM	No se encuentran obligados a efectuar ppm.	Paga ppm 2.6% Ej.: ventas de \$1.000.000 Pago: \$26.000



¿Existen beneficios tributarios?

IMPUESTO	COOPERATIVAS	OTRAS EMPRESAS
Primera Categoría	No afecto a impuesto por el mayor valor de sus cuotas y devolución de excedentes.	El mayor valor en venta de acciones debe ser declarado por el contribuyente como afecto a Impuesto Único de Primera Categoría cuando sean operaciones no habituales
Primera Categoría, Global y Adicional	Excedentes que perciban los socios, y que provengan de operaciones que hayan realizado directamente con la cooperativa. (saldo favorable – pérdidas – fondos de reservas).	Excedentes afectos a impuesto global complementario.

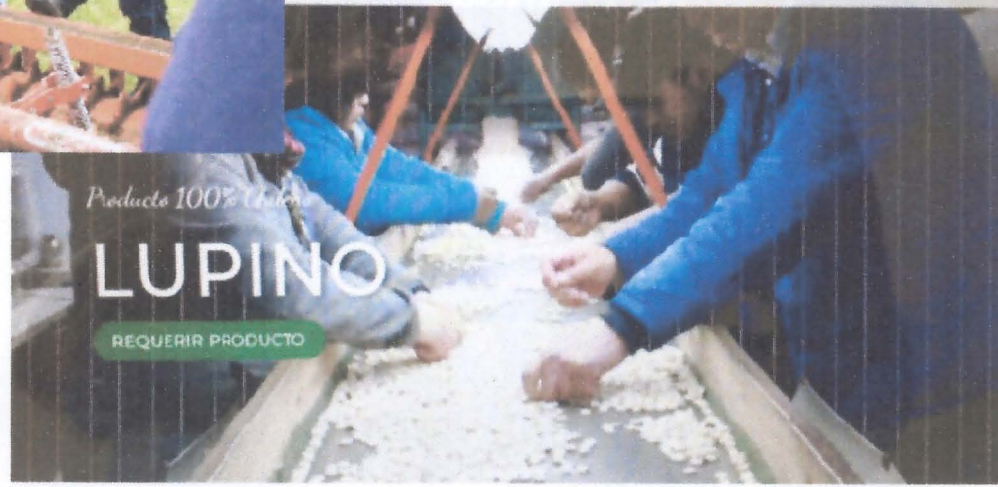
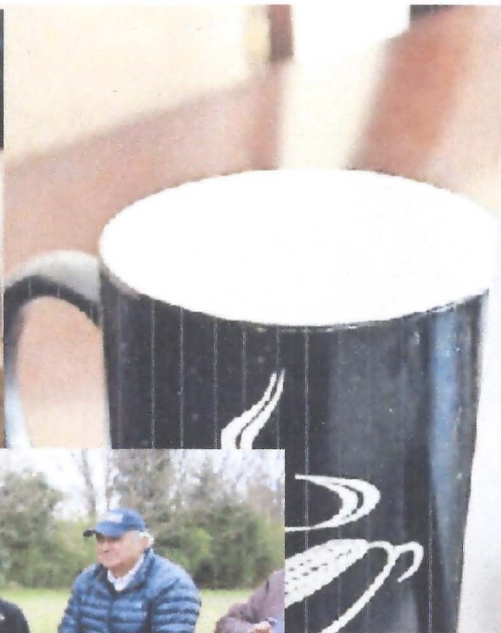


“Competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena: experiencia en la Región de la Araucanía y posibilidades de trabajo en Red”

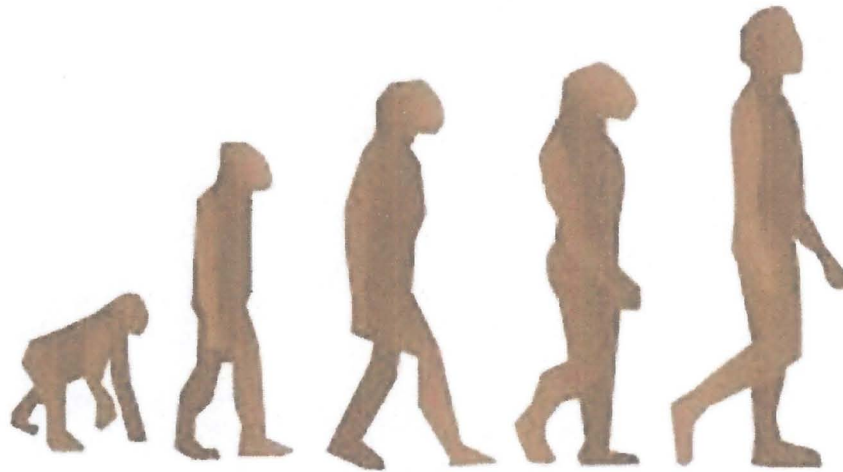
Facultad de Ciencias Jurídicas Y Empresariales
,Universidad de La Frontera, Temuco

Mauricio Partarrieu V.
Carlos Venegas R.
La ARaucanía, Verano, 2019

Lo primero



Cómo llegamos hasta aquí



Para comenzar.....

La cantidad de galaxias en el Universo podría ser de 2 billones, es decir, habría 10 veces más galaxias de lo que se creía anteriormente.

En la vía láctea se estima hay alrededor de 400 mil millones de estrellas



¿Cuanto sabemos que sabemos?

¿Cuánto sabemos que no sabemos?

Y en total.....

Dicho lo anterior

Que entendemos por competitividad?

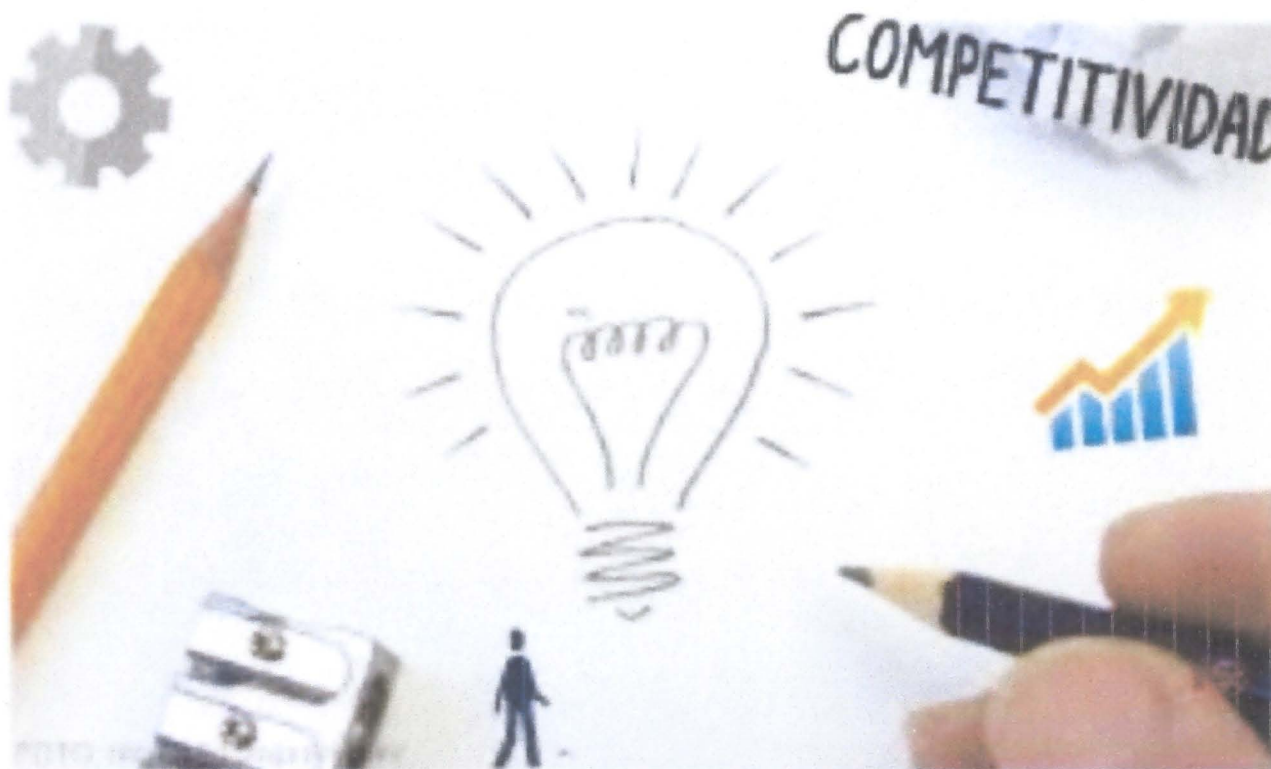


Ventajas comparativas



Ventajas competitivas

Desde dónde definimos la competitividad?



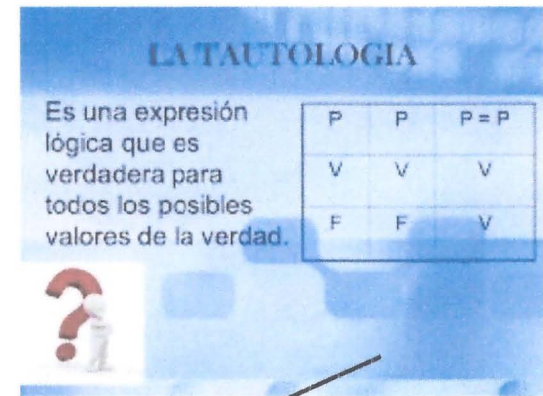
Principales errores a la hora de definir la competitividad

Somos buenos para.....

Somos malos para.....

Yo creo que.....

Por ejemplo cuando Yo y la Sra.,

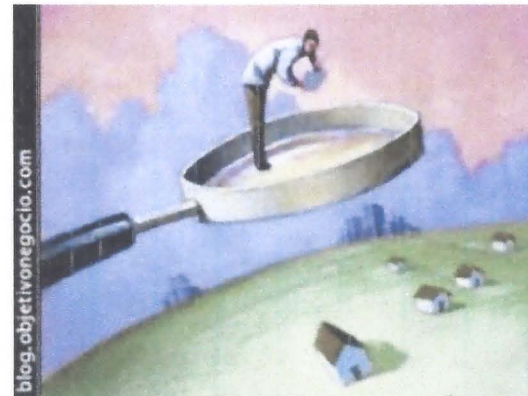
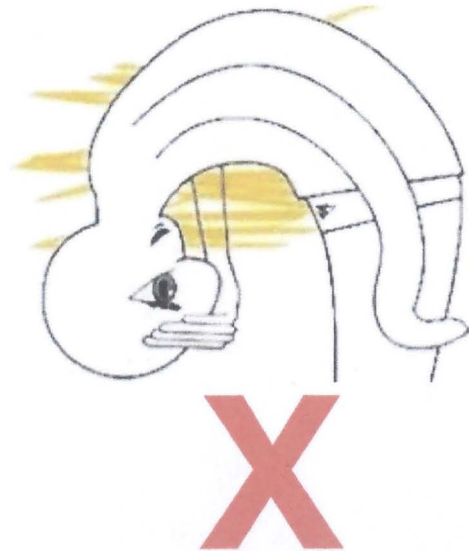


Construimos una realidad en base a parámetros limitados por nosotros mismos

Si bien todo espacio es limitado, el método nos permite ampliar dichos espacios

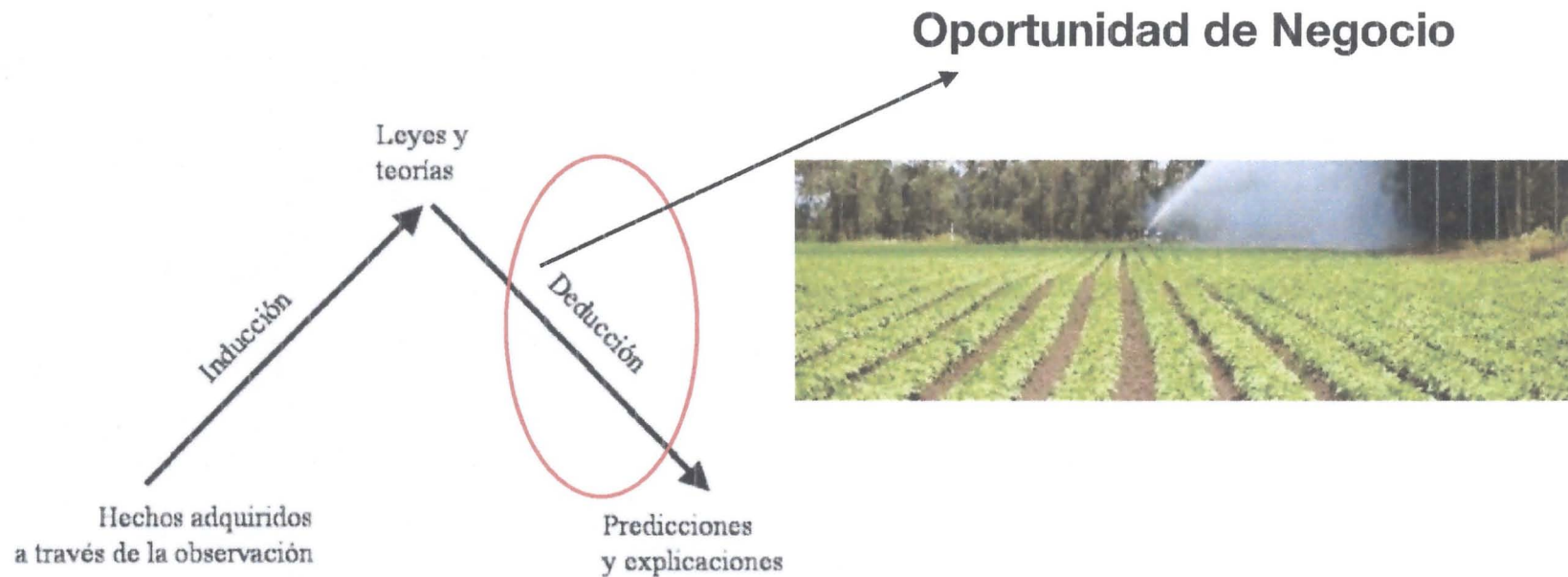
Herramientas para establecer mi posición competitiva

Estudiar mis opciones desde el mercado y establecer hipótesis plausibles



Si

Hagamos un ejercicio

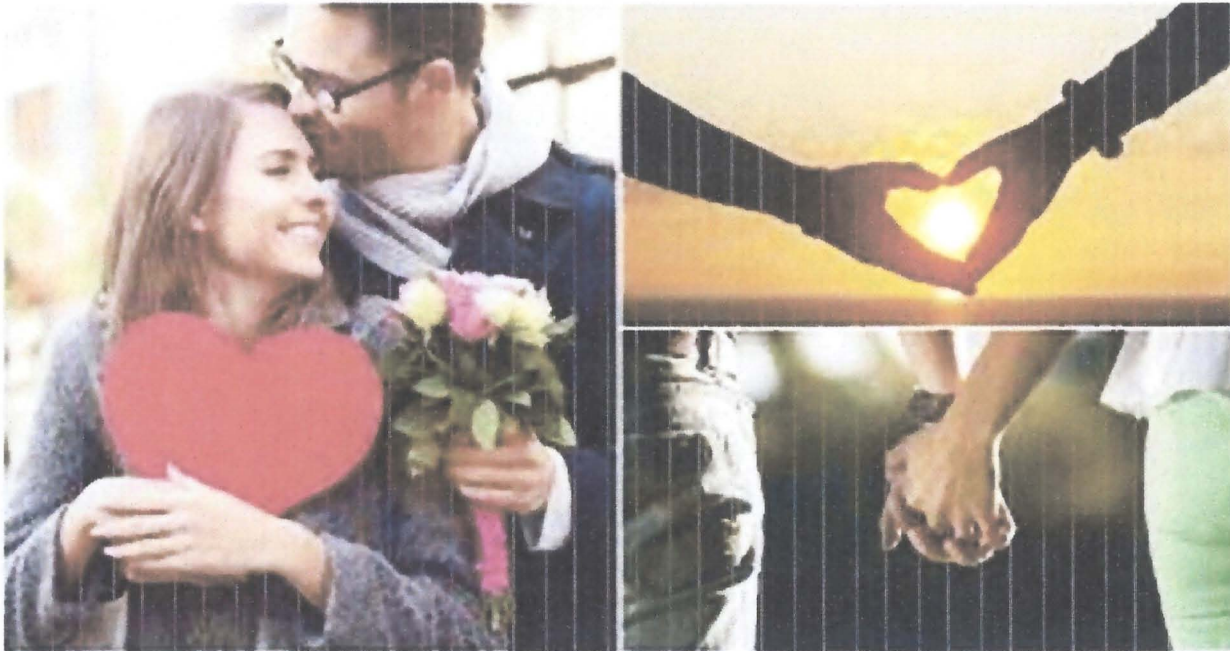


Ejemplo 1

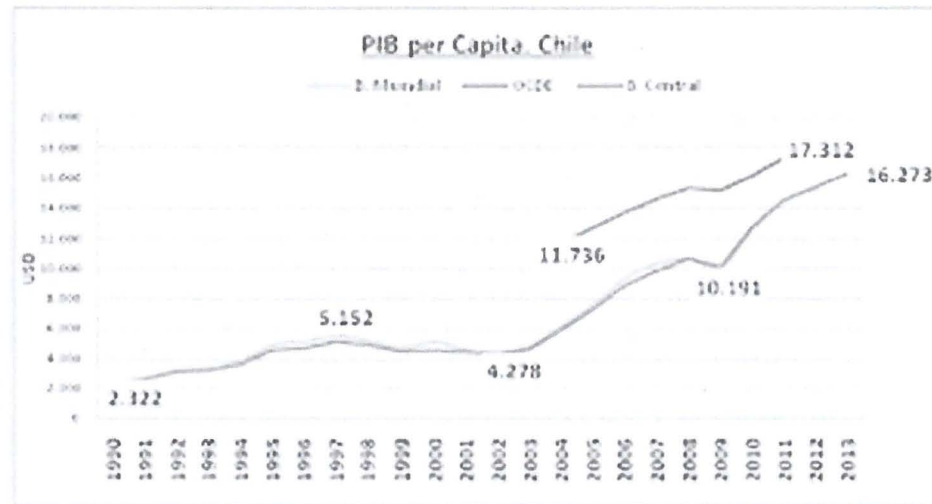
- La gente se enamora
- El ingreso de los chilenos ha aumentado en los últimos años
- Los que se enamoran quieren vivir juntos
- Construir inmuebles habitacionales para parejas jóvenes constituye una oportunidad de negocio



- La gente se enamora



- El ingreso de los chilenos ha aumentado en los últimos años



PIB per cápita cruzaría los US\$ 30 mil en 2022

Fuente: Economía y Negocios diario El Mercurio

$$\frac{30.000 * 670 * n}{12}$$



Los que se enamoran quieren vivir juntos



El número de matrimonios el año 2018 fue la mitad que los que se efectuaban hace 10 años

El número de divorcios ha crecido sostenidamente en los últimos 10 años. Incrementándose el 2018, en un 15% respecto del 2017

Los que se enamoran quieren vivir juntos

27 años, la edad promedio en que jóvenes chilenos dejan la casa

Autor: P. Lazcano



En países desarrollados, como Suecia, la edad promedio es 20 años. Expertos sostienen que pasados los 25 años, si se dan ciertas circunstancias, ya es un buen límite.

Los jóvenes se van de sus casas hoy entre los 26 y 32 años

Los que se enamoran quieren vivir juntos

Sólo un 18,5% de los chilenos podrían comprar un departamento de 1.700 UF

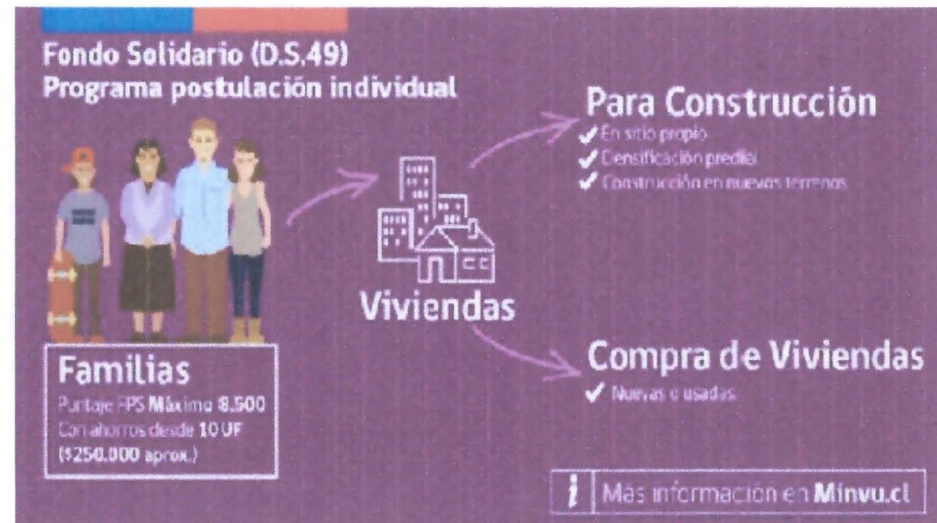
Autor: La Tercera



Cifra corresponde al porcentaje de la población que tiene salarios que superan los \$776.020, monto que califica para obtener un crédito hipotecario, según indica Grupo Axiom, tras analizar la última Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE.

Los que se enamoran quieren vivir juntos

Aquí está la oportunidad entonces.....



Economías de escala, Garantías para la licitación.....**Barreras de entrada**

- Construir inmuebles habitacionales para parejas jóvenes constituye una oportunidad de negocio

Puede ser, pero depende de:

- El **segmento de mercado** al que apuntemos
- Los **recursos** que dispongamos (**Capital en todas sus formas**)



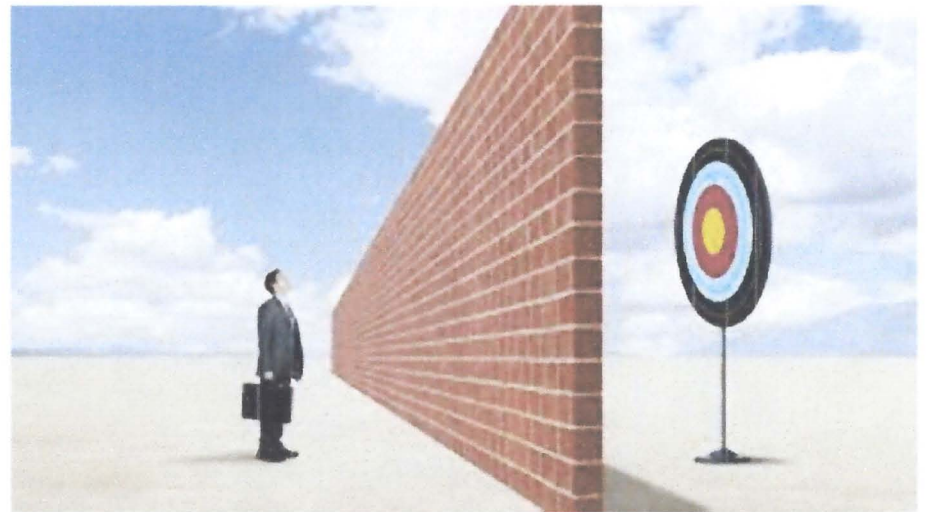
Aprendizaje

Las estructuras y condiciones del mercado definen **barreras de entrada y salida** que condicionan la competitividad de un mercado

Distribución del ingreso. Limitante de la demanda

Acceso al crédito. Limitante de la demanda

Economías de escala, concentración de la propiedad y volúmenes de inversión: Barreras de entrada para la incorporación de nuevos actores en la industria



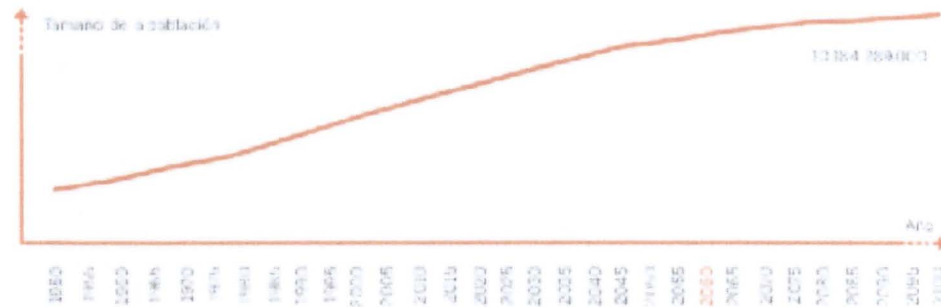
Ejemplo 2

- La gente se alimenta
- El ingreso de los chilenos ha aumentado en los últimos años
- Los chilenos tienen un problema grave de obesidad
- Los hábitos alimenticios están cambiando hacia una alimentación más saludable
- Se han implementado políticas públicas que fomentan la alimentación saludable
- Producir alimentos saludables es una oportunidad de negocio
- Producir y comercializar alimentos saludables es una oportunidad de negocios
- Comercializar alimentos saludables es una oportunidad de negocio



Qué ocurre con la población

En general, el crecimiento de la población es mayor donde los ingresos son bajos, especialmente en las ciudades. Desde 2008, en el mundo, hay más personas viviendo en ciudades que en áreas rurales y se pronostica que las áreas urbanas pasarán a representar el 70 % de la población mundial en 2050, frente al 49 % en la actualidad.



**¿Cómo unidad productiva
qué buscamos satisfacer?**

Fuente: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, World Population Prospects, The 2015 Revision, <http://populationpyramid.net/es/mundo/>



POBLACIÓN MUNDIAL (MILLONES)

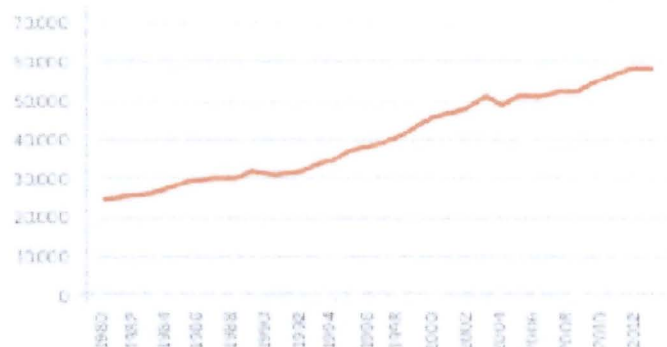
Continente	Año 2013	Año 2050	Variación %
África	1.100	2.435	121
Asia	4.305	5.284	23
América	958	1.228	28
Oceanía	38	48	26
Europa	740	726	-2
Total	7.141	9.721	36

Fuente: Instituto Francés de Estudios Demográficos (INED, 2013)

Qué ocurre con la producción de estos llamados “alimentos saludables”

FIGURA 1.

SUPERFICIE DE HORTALIZAS EN EL MUNDO

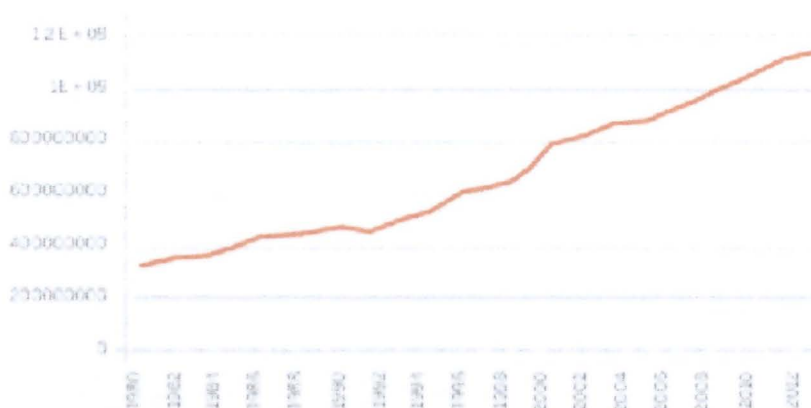


Fuente: FAOSTAT, 2013

Cómo esto afecta a la competitividad de mi negocio y su viabilidad en el tiempo

FIGURA 2.

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE HORTALIZAS



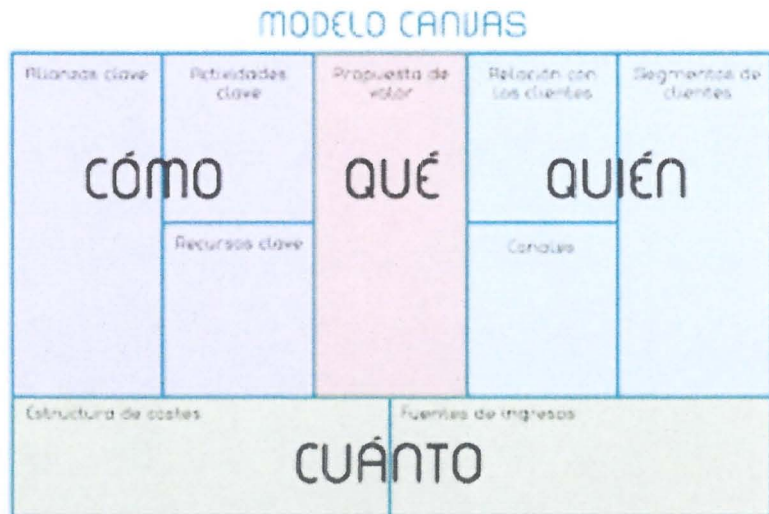
Fuente: FAOSTAT, 2013

Aprendizaje

Las ventajas competitivas y la definición del negocio

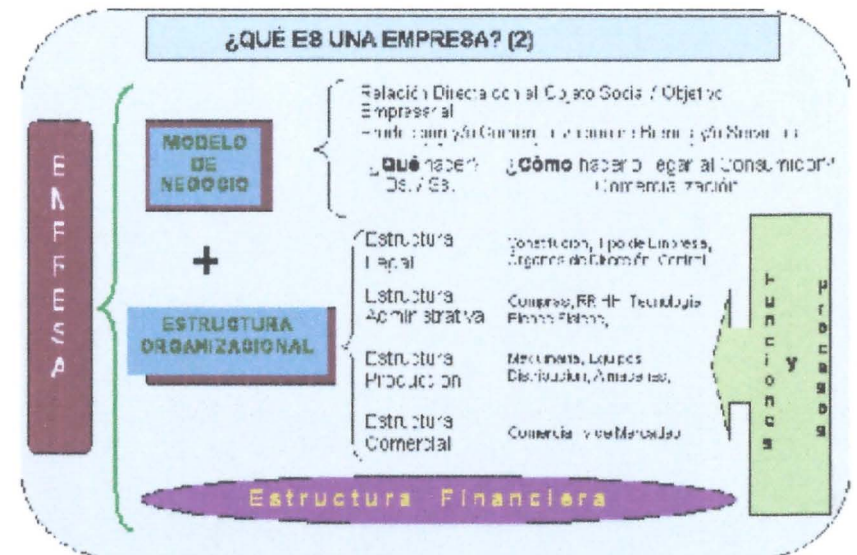
- No toda oportunidad es para todos y tampoco implica abordarla de la misma forma
- Debemos **definir nuestro negocio** conforme nuestras **ventajas competitivas**

Necesidad de definir el negocio



Conceptos finales

- Demanda - Mercado
- Competitividad - Ventajas competitivas
- Mapa de posicionamiento competitivo
- Ciclo de vida de los negocios
- Propuesta de valor
- Negocio - Modelo de Negocio



Ejercicio final

Desarrolle una **Idea de Negocio**

Lo anterior implica:

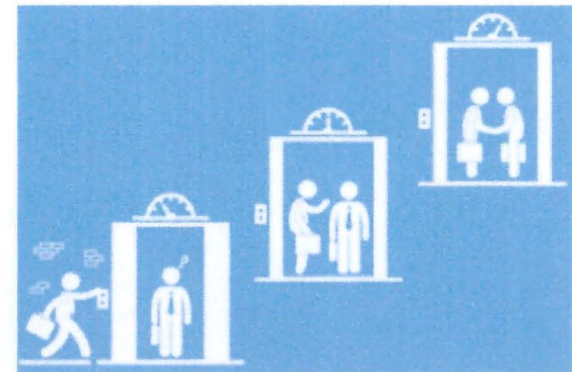
Observar un hecho demostrable

Establecer fuentes de información que demuestren el hecho observado

Desarrollar la hipótesis plausible

Identificar herramientas que permitan aceptar o rechazar la idea de negocio en desarrollo

Presentar su idea



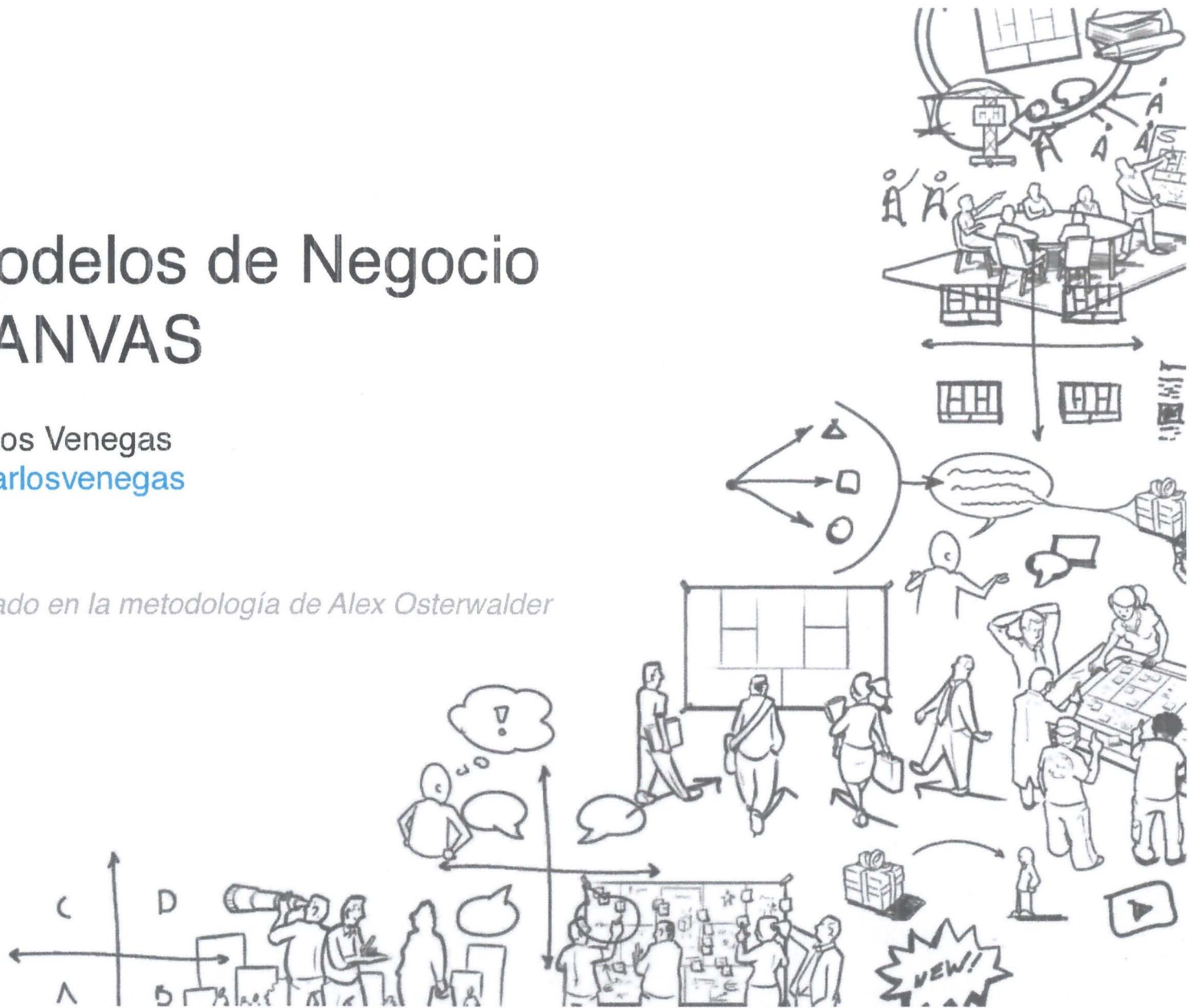
CHALU

gracias

Modelos de Negocio CANVAS

Carlos Venegas
[@carlosvenegas](#)

Basado en la metodología de Alex Osterwalder



¿Qué es un modelo?

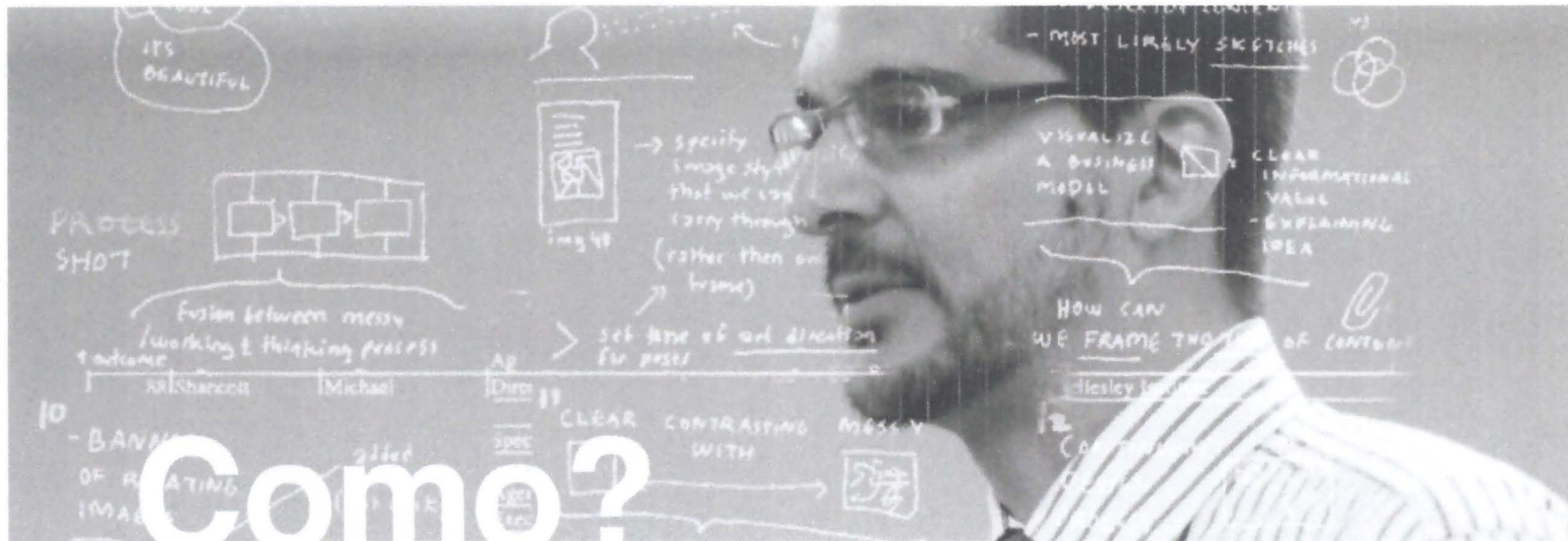
- Arquetipo o punto de referencia para imitarlo o reproducirlo.
- Representación en pequeño de alguna cosa
- Esquema teórico de un sistema o de una realidad compleja.
- Resultado del proceso de generar una representación abstracta, conceptual, grafica o visual para analizar, describir, explicar, simular y predecir fenómenos o procesos
- Formulismo matemático para expresar relaciones, proposiciones sustantivas de hechos, variables, parámetros, entidades y relaciones entre variables y/o entidades u operaciones.



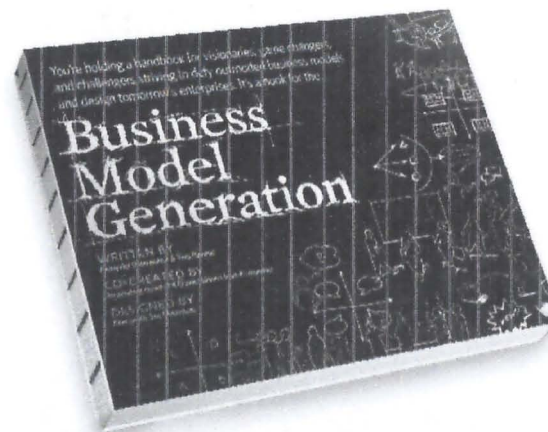
Definición: **modelo de negocio**

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.



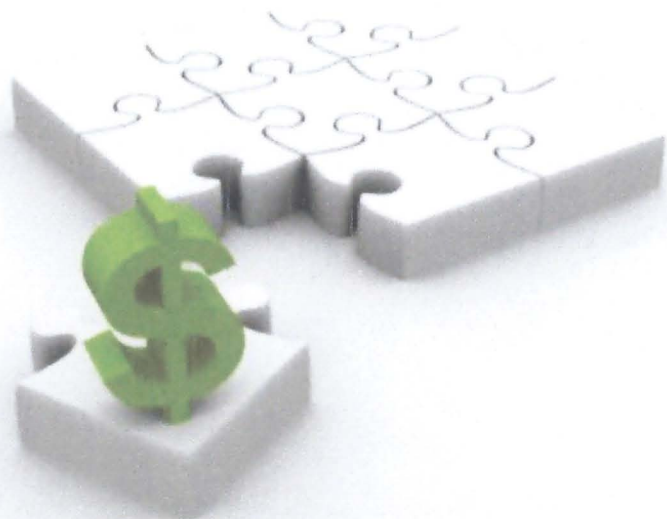


Utilizaremos el método del Canvas
(lienzo)
de Alex Osterwalder



9

Bloques de construcción

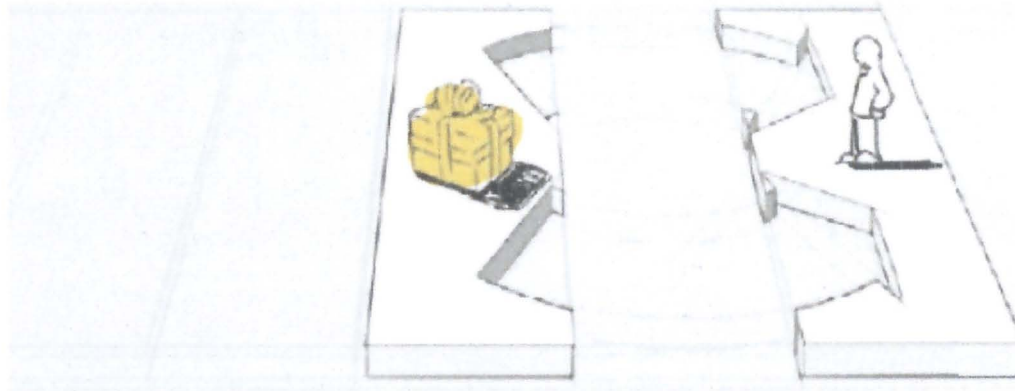


1. Segmentos de clientes



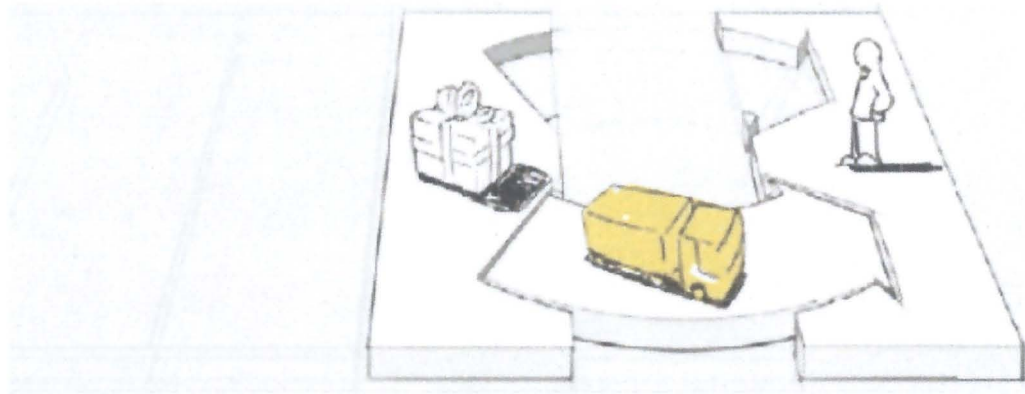
- ¿Para quién creamos valor?
- ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

2. Propuesta(s) de valor



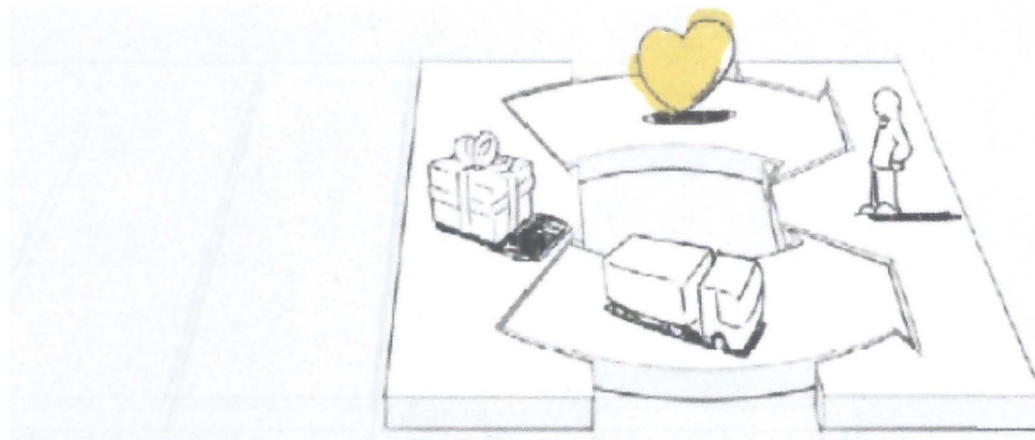
- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

3. Canales de distribución y comunicación



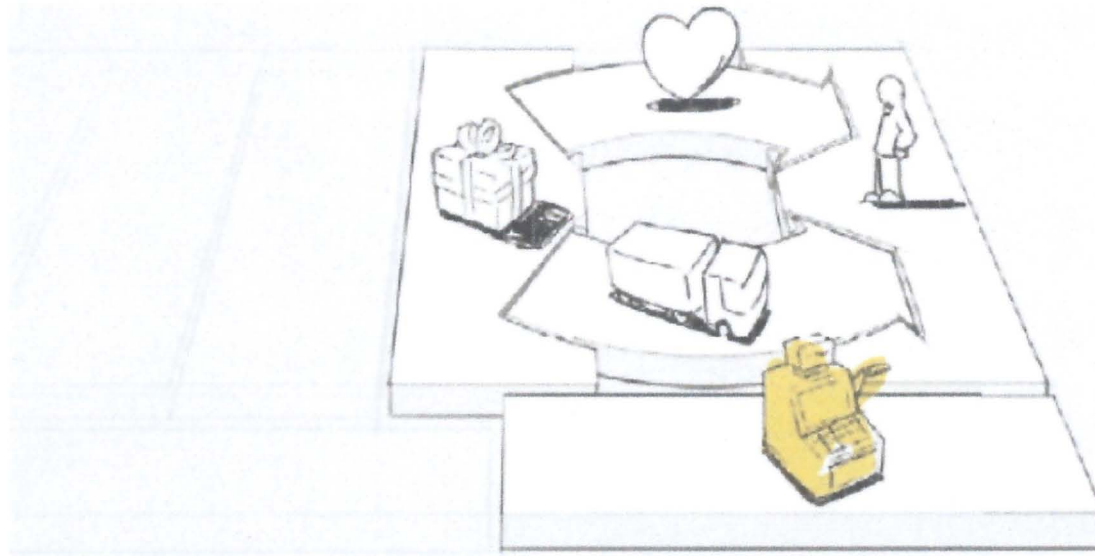
- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
- ¿Cómo se conjugan nuestros canales?
- ¿Cuáles tienen mejores resultados?
- ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

4. Relación con el cliente



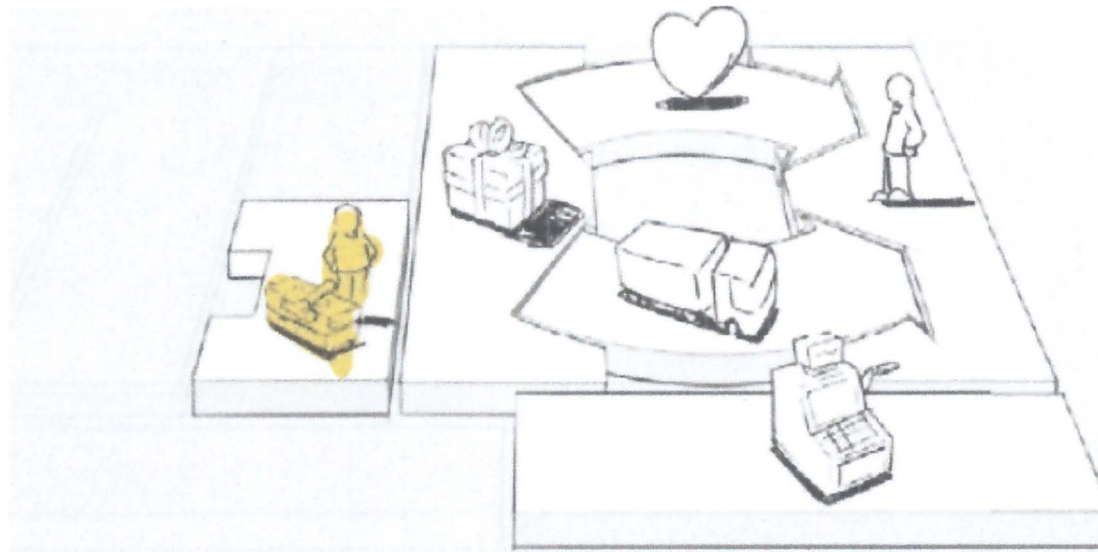
- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

5. Flujos de ingreso



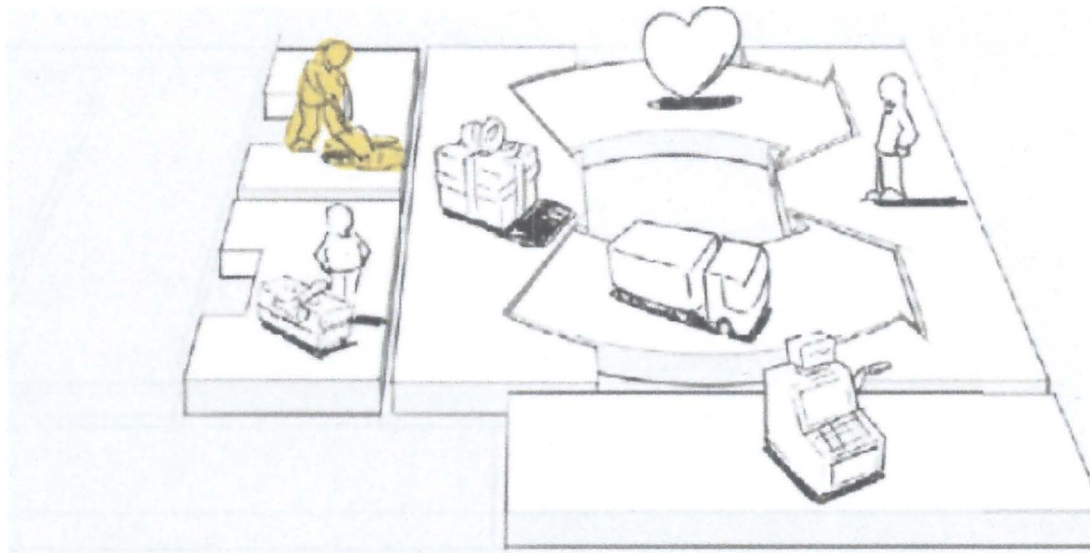
- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Por qué pagan actualmente?
- ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?

6. Recursos clave



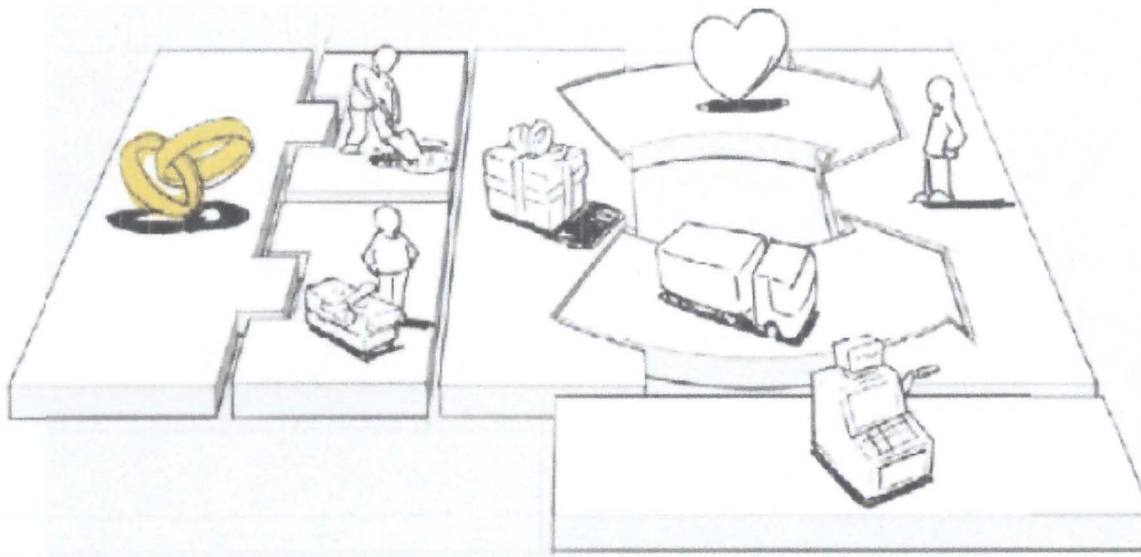
- ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

7. Actividades clave



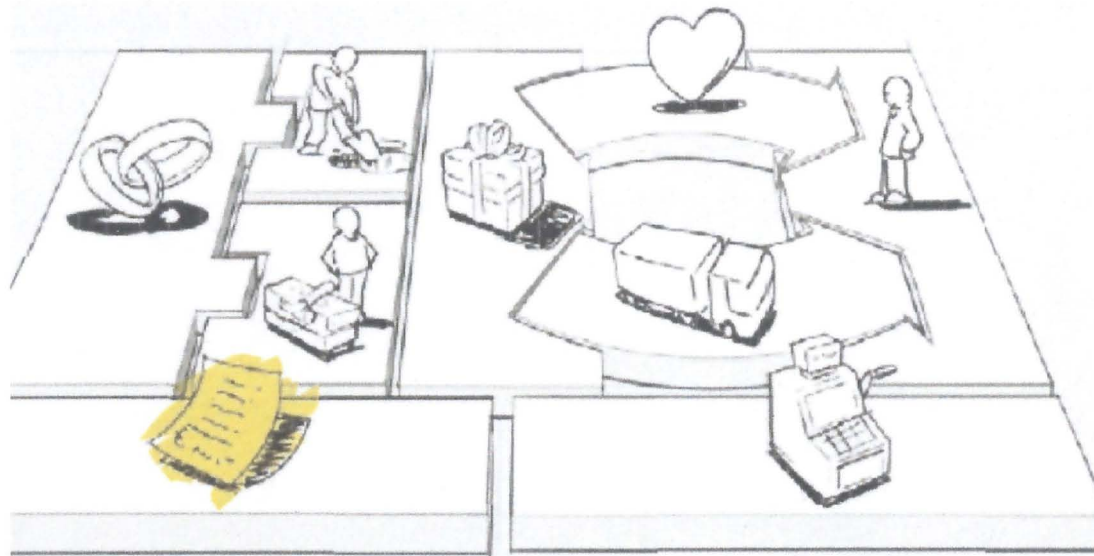
- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

8. Red de Partners (socios estratégicos)

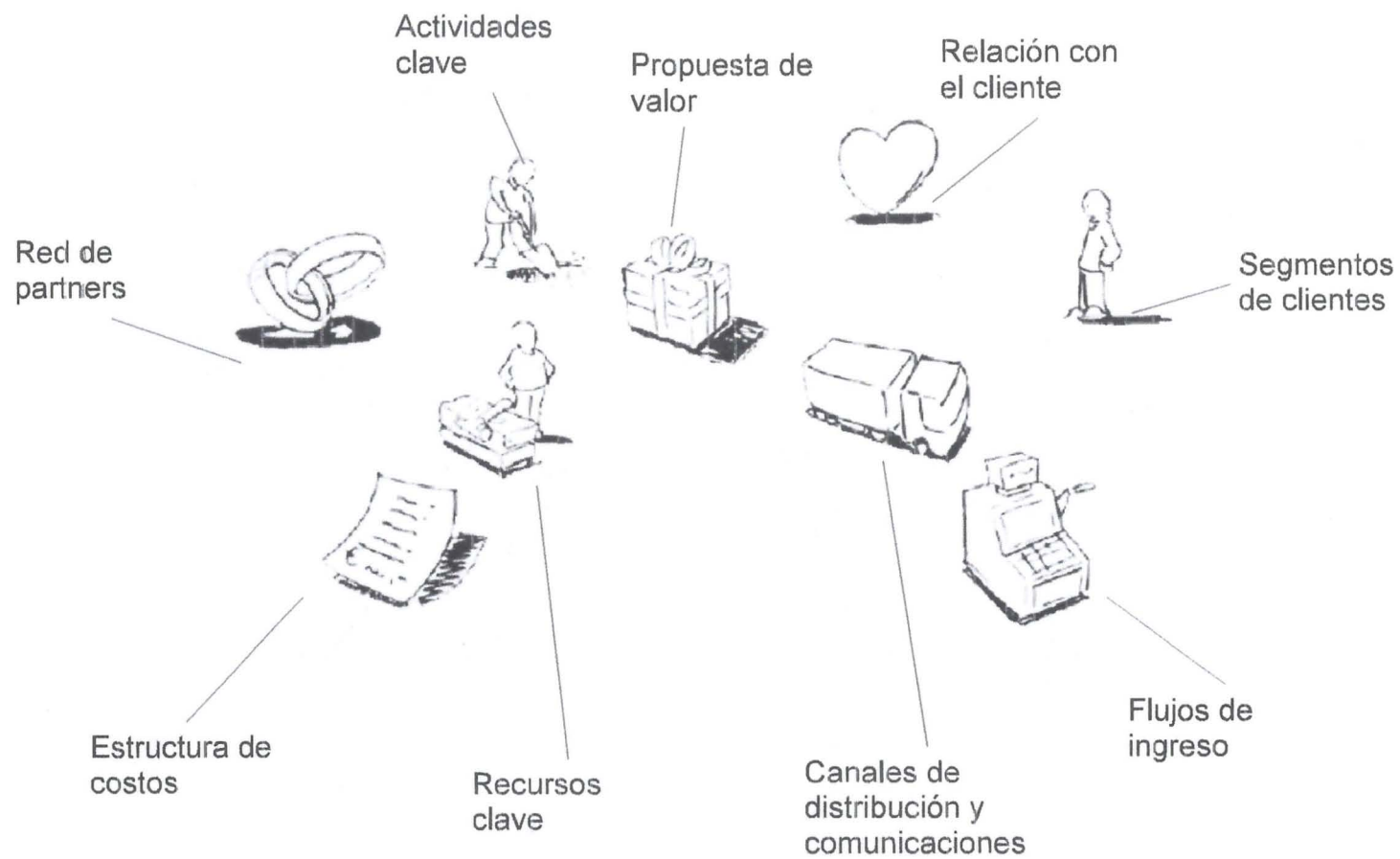


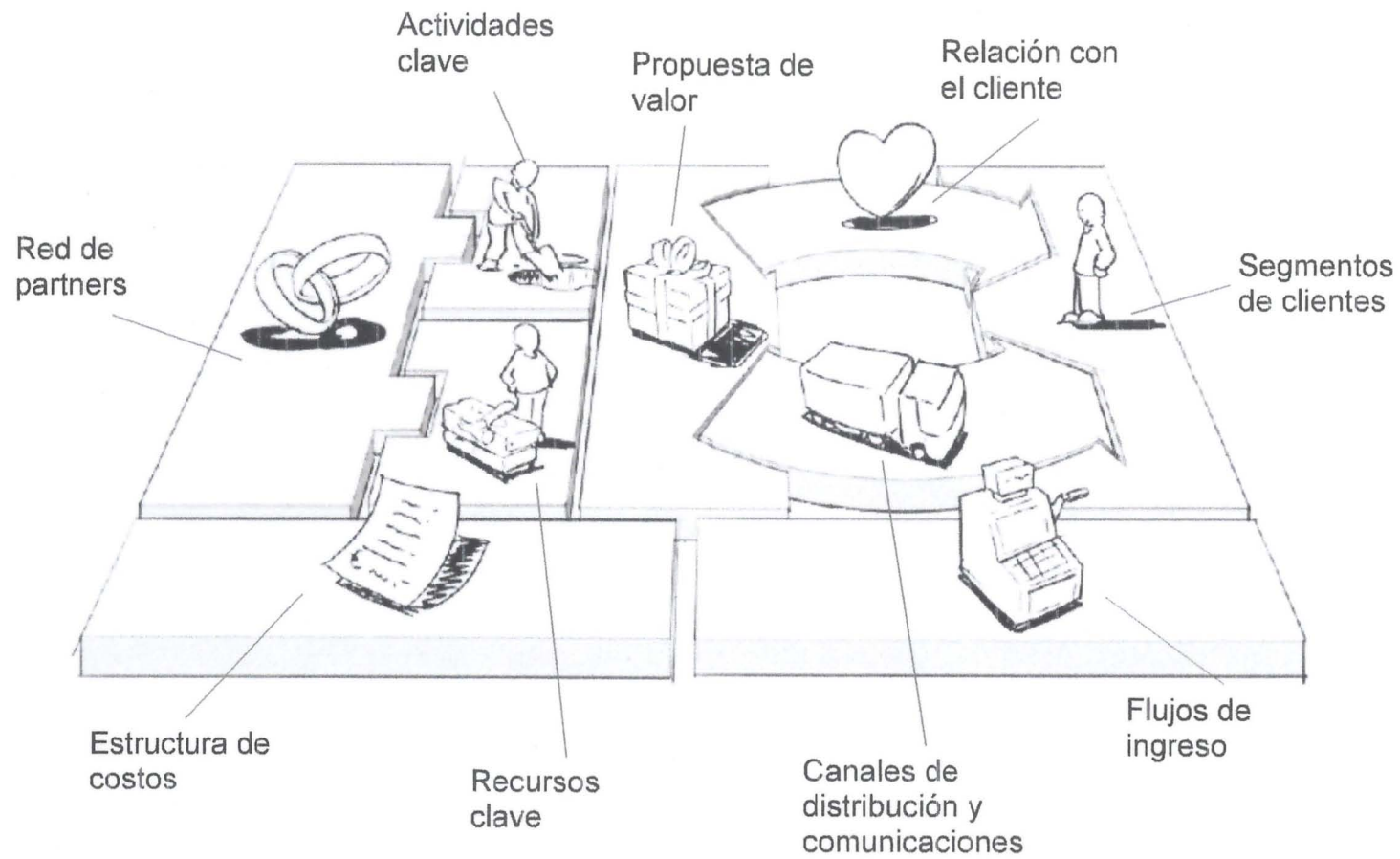
• ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros
• proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros
socios? ¿Qué actividades
clave realizan los socios?

9. Estructura de costos



- ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles son los recursos clave más caros?
- ¿Cuáles son las actividades clave más caras?







¿Plan de negocio... modelo de negocio... evaluación de proyectos?

Un **Plan de Negocio** es un documento que describe el propósito general de una empresa y los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, etc. Pero es un documento estático que no suele modificarse.

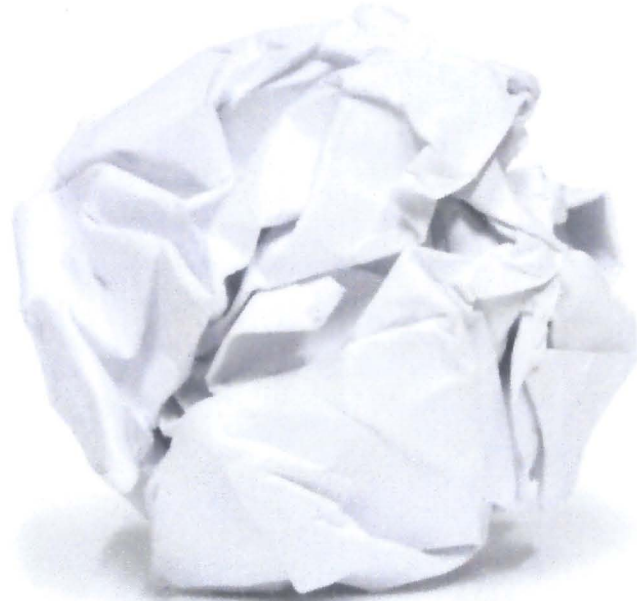
En cambio un **Modelo de negocio** es esencialmente dinámico, pudiendo modificarlo, rediseñarlo, o adaptarlo en base a los continuos y rápidos cambios.



¿Confundido?

No te preocupes...
un buen negocio siempre comienza
con mucha confusión.

Un buen modelo de negocio te permitirá
hacerte las preguntas necesarias para
ordenar el caos, adaptarte todas las veces
que sea necesario durante el proceso y así
tener una mejor oportunidad de mercado.



Gracias y mucha suerte!



[@carlosvenegas](#)
cvenegas@exponencial.cl



COMERCIO JUSTO



Pueblos del Sur



Chilean Crafts

Pueblos del Sur

Desarrollo Social - Comercio Justo - Artesanía - Sustentabilidad

Trabajo Social - Artesanía - Comercio Justo - Sustentabilidad

Comercio Justo - Artesanía - Sustentabilidad

www.pueblosdelsur.cl



Enero 2019



¿Qué es Comercio Justo?



El Comercio Justo es una relación de intercambio basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca mayor equidad en el comercio internacional.

Objetivo

Contribuir al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de los pequeños productores y trabajadores desfavorecidos, especialmente del Sur.

QUE NUESTROS PRODUCTORES TENGAN VOZ



El Comercio Justo se basa en 10 principios básicos



Principio 1. Creación de Oportunidades para Productores en Desventaja Económica

La reducción de la pobreza a través del comercio es una parte fundamental de los objetivos de la organización.

Principio 2. Transparencia y Responsabilidad – Rendición de cuentas

La organización es **transparente** en su gestión y en sus relaciones comerciales.

Principio 3. Práctica Comerciales Justas

Las organizaciones comercian diligentemente para desarrollar el **bienestar social, económico y ambiental** de los pequeños productores marginalizados y no buscan incrementar los ingresos del negocio a costa de ellos.

Principio 4. Pago de un Precio Justo

Un **precio justo** es aquel que ha sido acordado mutuamente por todos los involucrados **a través del diálogo y la participación**.





El Comercio Justo se basa en 10 principios básicos



Principio 5. No al Trabajo Infantil y al Trabajo Forzoso

La organización cumple con el **Convenio de las Naciones Unidas en materia de los Derechos del Niño**, y las leyes nacionales/regionales sobre el empleo de niños y niñas.

Principio 6. Compromiso con la No Discriminación, la Igualdad de Género y el Empoderamiento Económico de la mujer y la Libertad de Asociación.

La organización **no discrimina** al momento de emplear, compensar, entrenar, promover, en el despido o en la jubilación por razones de raza, clase social, nacionalidad, religión, discapacidad, género, orientación sexual, membresía sindical, afiliación política, estatus de VIH/SIDA o edad.

Principio 7. Garantizar buenas condiciones de trabajo

La organización ofrece un **ambiente de trabajo seguro y sano** para sus empleados y/o miembros.



El Comercio Justo se basa en 10 principios básicos



Principio 8. Desarrollo de Capacidades

La organización busca aumentar los impactos positivos del desarrollo para los pequeños productores marginalizados, a través del Comercio Justo.

Principio 9. Promoción del Comercio Justo

La organización **da a conocer los principios del Comercio Justo**, y la necesidad de una mayor justicia en el comercio global a través del Comercio Justo.

Principio 10. Respeto por el Medio Ambiente

Las organizaciones que producen productos de Comercio Justo maximizan el uso de las materias primas que vienen de **orígenes sustentables dentro de su propia región**, comprando de productores locales siempre que sea posible.





Sistemas de certificación y de garantía para las organizaciones de Comercio Justo

Las organizaciones a nivel mundial que llevan a cabo el trabajo de respaldar las prácticas y el compromiso de cumplimiento de Comercio Justo de sus miembros son WFTO, FairTrade International a través de sus sistemas de Certificación y de Garantía y la CLAC con el Sello del Pequeño Productor.



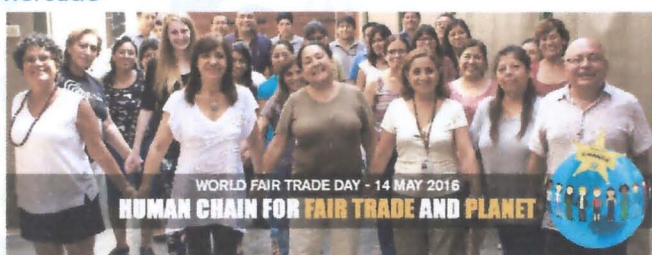
WFTO

WFTO es una red mundial de organizaciones que representan a todas las cadenas de producción de Comercio Justo y aplica los 10 Principios de Comercio Justo en sus actividades diarias. Fue establecida en 1989. Está compuesta por más de 400 miembros en 70 países.



La Membresía de WFTO proporciona a las organizaciones de Comercio Justo:

- un lugar de aprendizaje y conexión con las personas de todo el mundo que tienen una misma idea
- Una voz común por el Comercio Justo
- Credibilidad e identidad
- Herramientas y capacitaciones para aumentar el acceso al Mercado



EL SISTEMA DE GARANTIA DE WFTO

Un revolucionario Sistema de Comercio Justo que es:

- creible
- simple
- sostenible

El estándar de Comercio Justo de WFTO

- El estándar de Comercio Justo de WFTO tiene un conjunto de criterios de cumplimiento basados en los 10 Principios de Comercio Justo y las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Muchos de estos criterios son requisitos obligatorios para unirse a WFTO (DEBE).
- También hay otros requisitos donde la FTO (Organización de Comercio Justo debe mostrar una mejora continua a lo largo de un tiempo establecido.





Responsabilidad en marcha

- Presentar el SAR cada 2 años + auditoria y/o visita de par. La calendarización de la auditoria & las visitas de par serán determinadas de acuerdo al nivel de riesgo (bajo/medio/alto)
- Hay un Sistema online de observación donde el publico puede reportar temas de cumplimiento de los miembros de WFTO.

Quien puede aplicar?

- La organización que práctica los Principios de Comercio Justo
- Tiene al menos 2 años de existencia legal
- Tiene el informe financiero auditado





Responsabilidad en marcha

- Presentar el SAR cada 2 años + auditoria y/o visita de par. La calendarización de la auditoria & las visitas de par serán determinadas de acuerdo al nivel de riesgo (bajo/medio/alto)
- Hay un Sistema online de observación donde el publico puede reportar temas de cumplimiento de los miembros de WFTO.

Quien puede aplicar?

- La organización que práctica los Principios de Comercio Justo
- Tiene al menos 2 años de existencia legal
- Tiene el informe financiero auditado



El resultado

Si es exitoso

Una vez garantizado, el miembro puede usar la etiqueta de WFTO en los productos

Si no es aprobado

Se hará un seguimiento a los pasos necesarios para asistir en las áreas donde la FTO requiere las mejoras. Se le anima a mejorar y luego re aplicar.



La CLAC es la red latinoamericana que representa a las organizaciones de pequeños productores del sistema Fairtrade International y a otras organizaciones de pequeños productores de Comercio Justo de América Latina. 300 organizaciones de pequeños productores, con más de 200.000 familias y 1.000.000 de personas son parte de CLAC.





El Símbolo de Pequeños Productores

El Símbolo de Pequeños Productores, SPP, es una iniciativa lanzada el año 2006 por la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) y junto con las organizaciones de pequeños productores crearon FUNDEPPO (Fundación de Pequeños Productores Organizados) para el desarrollo y uso del sello.

Un sello que representa una alianza entre pequeños productores organizados para construir un mercado local y global que valoriza la identidad y las aportaciones económicas, sociales, culturales y ecológicas de las Organizaciones de Pequeños Productores y sus productos.



El Símbolo de Pequeños Productores

El sello del símbolo de pequeños productores solo es aplicable a organizaciones de “pequeños productores”, empresas privadas o de productores para el procesamiento y comercialización que cumplan los siguientes criterios básicos:

- Las organizaciones de pequeños productores funcionan en base a la democracia, transparencia y respeto del medio ambiente
- Los precios de los productos de los pequeños productores cubren los costos de producción sustentable incluyendo su trabajo en favor de una vida digna.
- Las empresas participantes (proceso y comercialización) se comprometen de forma seria y transparente con las organizaciones de pequeños productores, al igual que con sus principios y valores.
- Se fomenta el desarrollo de la economía local, procurando la generación de mayor valor agregado para los productores y sus comunidades.



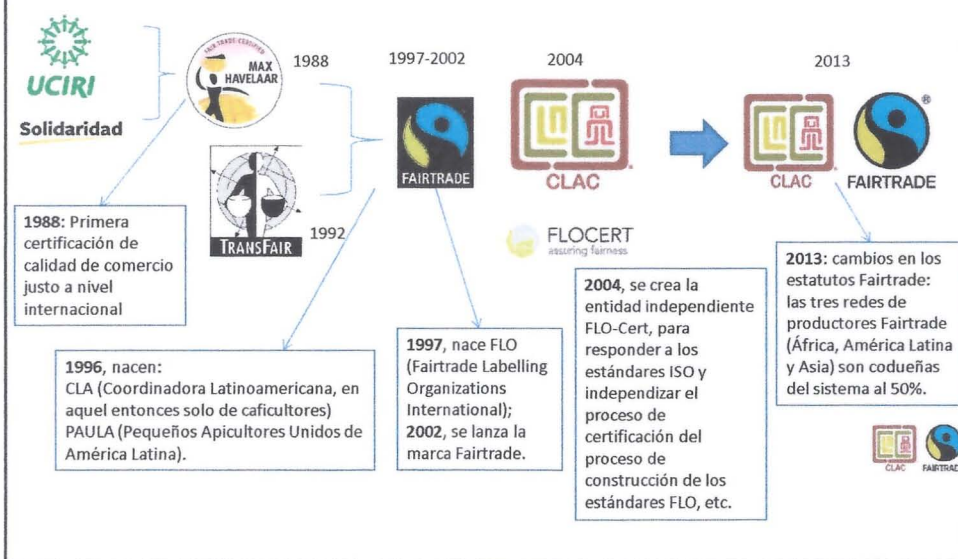
Productos o rubros

Pueden certificarse productos agrícolas y artesanías en general.

Área de aplicación

El sello del Símbolo de Pequeños Productores se aplica internacionalmente a todos aquellos pequeños productores de organizaciones que voluntariamente solicitan esta certificación.

La certificación FLO – Fairtrade International



La denominación "Fairtrade" (escrita junta y sin espacio) es una marca comercial internacional (trademark), propiedad exclusiva de FLO (Fairtrade Labelling Organizations International) y busca proteger el "Etiquetado" de productos que cumplen con las normas de certificación de FLO bajo el Sello Internacional de Certificación FAIRTRADE creado en 2002. es el sello internacionalmente más reconocido que aparece impreso en el embalaje de productos de Comercio Justo y garantiza que este cumple con los criterios del Comercio Justo.



<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=7459>

La certificación FAIRTRADE se lleva a cabo por una empresa denominada FLO-CERT.

FLO-CERT verifica el cumplimiento de los criterios Fairtrade para garantizar que las criterios sociales y medioambientales se cumplen y que los productores reciben los precios y la prima Fairtrade.



Comprar es votar, elige Comercio



Muchas gracias!!!





CHILE LO
HACEMOS
TODOS



REGISTRÓ FOTOGRÁFICO

REGISTRÓ FOTOGRÁFICO





