

SEGUNDO INFORME DE AVANCE

PROYECTO FIA

“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN Y OPERACIÓN ASOCIATIVO, PARA COMERCIALIZAR HORTALIZAS DE EMPRESAS CAMPESINAS DEL VALLE CENTRAL DE CHILE”

**Elaborado por:
Héctor Flores Z.
Gerente del proyecto**

Santiago, Enero 2004



RESUMEN EJECUTIVO

El Presente informe corresponde al periodo comprendido entre el 1 de Abril y el 30 de Octubre el cual se ha desarrollado de acuerdo a lo propuesto, en el aspecto técnico se ha centrado a la planificación y compromiso tanto de la producción como de los mercados compradores.

Por lo cual ha habido un fuerte trabajo del equipo con los agricultores y sus organizaciones en las diferentes zonas involucradas en el proyecto, este se ha visto fortalecido tanto por las actividades realizadas como por el conocimiento de todos los profesionales y técnicos de la realidad de los agricultores participantes. También destaca en este sentido el aporte la participación activa de los dirigentes.

Como problemas presentados esta el no haber contado con financiamiento adicional por parte de INDAP para los cultivos a comprometer con el programa lo que impide un mayor porcentaje de producción comprometida. También y dado lo extenso del territorio que abarca el proyecto hubo que fortalecer el trabajo en terreno con la contratación de un Técnico Agrícola adicional para algunos meses.

Encontrándose a la fecha una cantidad de productos agrícolas comprometidos para ser comercializados de acuerdo a lo esperado en el proyecto, también lo que dice relación con los poderes compradores contactados han expresado claramente su interés de compra.

Por todo lo anterior se espera no tener mayores problemas al momento de realizar la comercialización, especialmente en cultivos destinados a mercados formales como, cebollas, zapallos, papas.

TEXTO PRINCIPAL

I RESUMEN

Al inicio de este periodo ya se encontraba estructurado el equipo técnico, habilitada la bodega de comercialización y la experiencia de comercialización de hortalizas de temporada durante los meses de enero, febrero y marzo. En el periodo comprendido por el presente informe se formalizaron las organizaciones participantes de tal manera que tuvieran capacidad tributaria para poder participar en las etapas de comercialización.

Otro aspecto importante fue la formación de la unidad de dirección de la UTC, las que en conjunto desarrollaron el diseño estratégico, definición de metodologías de trabajo, roles y metas. Importante también ha sido la relación con poderes compradores formales, principalmente concesionarios de la Junaeb, lo que permite confiar positivamente en la concreción de los negocios para lo cual y por otro lado se avanzo fuertemente en el trabajo con los agricultores para contar a la fecha con un importante volumen de producción para ser comercializada, a través del proyecto.

II ACTIVIDADES Y TAREAS EJECUTADAS

Las principales actividades y tareas realizadas en este periodo y de acuerdo a lo programado en el proyecto son las siguientes

- Se realizaron seis reuniones con organizaciones participantes, del proyecto con el objetivo de diagnosticar y fortalecer la organización formal de estas. En estas participaron las organizaciones de San Clemente, San Vicente de Tagua Tagua, Las Cabras, Melipilla, Lampa y Paine y fueron dirigidas por el equipo técnico en la oficina del Mersan. Este trabajo se realizo organización por organización y en conjunto con los participantes se identificaba el diagnostico y las acciones necesarias para habilitarla en la realización de negocios, principalmente la compra y venta de productos agropecuarios. Para la realización de estas acciones se puso a disposición los servicios del asesor contable y del gerente del proyecto.

- Se realizaron dos talleres con los dirigentes de las organizaciones participantes del proyecto, con el objeto específico de definir el rol y determinar los integrantes de una entidad que asuma la dirección general del proyecto y de UTC.
- Se realizó un trabajo de recopilación de información en terreno con agricultores individuales sobre ingresos promedios por rubro y principalmente relacionados con sus sistemas de comercialización.
Esta actividad se realizó con agricultores de las tres regiones y que originalmente poseen dos sistemas de comercialización (en predio y mercados mayoristas)
- Se realizó un programa de reuniones con potenciales clientes (compradores de hortalizas, principalmente de la Región Metropolitana). Para lo cual se contactó telefónicamente y posteriormente reuniones en las oficinas de los diferentes concesionarios. En esta actividad destaca la relación establecida con Distal SA, Alicopsa, Osiris, se adjunta listado de Concesionarios.
Dada la condicionante observada en la venta a supermercados en los primeros meses del proyecto de incluir porcentajes de mermas después de la facturación, posterga la posibilidad de realizar negocios con estos poderes compradores por la poca transparencia que significaría para los productores.
- Se estructuró y desarrolló un sistema de codificación de la información donde queda claramente establecido el productor, ubicación, superficie, rubro, variedad, porcentaje de producción comprometida, época de cosecha y/o comercialización
- Reuniones semanales del equipo técnico y quincenales con entidad dirigencial, donde se analizaron el diseño estratégico, definición de metodología de trabajo y metas. Estas se realizan indistintamente en la bodega del Mersan o en regiones

- Se realizaron tres talleres con los agricultores aplicando la metodología de análisis FODA, para el análisis de fortalezas y debilidades comerciales. Se definieron tres grupos homogéneos, respecto a forma y características de comercialización, estos fueron: Lampa-Paine; Melipilla- Las Cabras- San Vicente de Tagua Tagua y San Clemente.
- A petición de la entidad de dirección del proyecto y dado la importancia en el apoyo en los cultivo, el equipo técnico difundió y apoyo, la postulación de bonos de transferencia del Indap de cultivos hortícola en agricultores integrantes de proyecto. Además tanto el gerente como el técnico agrícola ha apoyado la planificación y desarrollo de los cultivos
- En el mes de abril y mayo se realizaron talleres con todo el equipo técnico para avanzar en el diseño estratégico de esta unidad en aspectos como definición de roles, funciones, sistemas de comunicación y metas entre otros.
- La gerencia del proyecto concurrió al ministerio de agricultura y economía para conocer y evaluar las posibilidades de establecer una marca registrada de producto con denominación de origen.
- Se continuo con el programa de capacitación con la realización de cuatro talleres y la participación de agricultores de la diferentes organizaciones.
- Se realizaron reuniones con INDAP nacional, para buscar los apoyos pertinentes, respecto a créditos y transferencia tecnológica.

III ANÁLISIS DE BRECHAS COMPARATIVAS

1. Respecto a la **organización formal de los agentes participantes**, se realizaron las reuniones necesarias (6), entre el gerente y el asesor contable con las organizaciones participantes hasta lograr el objetivo planteado.
2. Respecto al establecimiento de la **línea base de ingresos por rubro**, se realizaron visitas en terreno a agricultores en forma individual por parte del equipo técnico, para recopilar la información la que fue procesada y estandarizada posteriormente por el equipo técnico, con una metodología muy cercana al lenguaje del agricultor.
3. Respecto a la tomar **contacto con los potenciales clientes**, el gerente se reunió con concesionarios de la Junaeb destacándose la relación con Distal, Osiris. Estas reuniones se realizaban en las empresas, previo contacto telefónico o vía correo electrónico
4. Respecto a la **organización de la producción comprometida** con los agricultores en función de los negocios potenciales, se estructuro un sistema de codificación de la información donde queda claramente establecido rubro, variedad, porcentaje de la producción comprometida, época cosecha y/o comercialización. Con este instrumento parte del equipo realizo trabajo en terreno a nivel de visitas individuales a los agricultores participantes para conseguir la organización de la producción comprometida.
5. La **generación de línea base de las empresas y/o organizaciones involucradas en función de fortalezas y debilidades comerciales**, se realizaron tres talleres con metodología de análisis FODA, par lo cual se definieron grupos homogéneos respecto a forma y características de comercialización, estos fueron; Lampa-Paine; San Vicente Tagua Tagua- Las Cabras- Melipilla ; San Clemente.

6. En cuanto a **estructurar con INDAP un programa de fortalecimiento organizacional y empresarial** con cada una de ellas y establecer allí las metas objetivas a lograr en los plazos acordados. Se llevaron a cabo reuniones entre el gerente y dirigentes con INDAP nacional. Producto de lo cual se logro estructurar ocho grupos de transferencia tecnológica centrados principalmente en la producción hortícola, lo que involucra a 102 agricultores en los sectores de San Vicente de Tagua Tagua , Las Cabras y Paine, ya que en San Clemente y Melipilla esto no se logro debido a que principalmente INDAP no tuvo un trato especial hacia el Programa y en estos últimos sectores los agricultores no lograron cumplir en los requisitos requeridos en los tiempos definidos por INDAP. En lo planteado a INDAP respecto a un crédito adicional para los cultivos del proyecto que favorecería el compromiso y flujo de caja para enfrentar los plazos de pagos de la empresas (concesionarios de Junaeb), no se logro.
7. En la **implementación de las actividades contenidas en los programas de fortalecimiento que incluyen los programa de producción**, se desarrollo un programa de trabajo tanto a nivel de organización como de agricultor individual para apoyar la planificación y seguimiento de los cultivos. Estas actividades han sido realizadas por el gerente y técnico agrícola del equipo y se han centrado en producción de almácigos, siembras, control de malezas en las primeras etapas de los cultivos.
8. Respecto a la **formación de una unidad que dirija a nivel general la UTC**. Se realizaron dos talleres con los dirigentes de las organizaciones participantes del proyecto, con el objeto específico de definir el rol y determinar los integrantes de una entidad que asuma la dirección general del proyecto y de UTC.
9. Respecto al **diseño estratégico de la UTC** como unidad de apoyo. Se realizaron en el mes de abril y mayo talleres con la participación de todo el equipo técnico en los cuales y de acuerdo a lo propuesto en el proyecto. En los cuales se definieron los roles funciones, elementos de comunicación, metas.

10. **La implementación de la red y capacitación a los usuarios.** Se continuo con el programa de capacitación y durante este periodo se realizaron cuatro talleres, para lo cual y en conjunto con la entidad de dirección se acordó realizarlos en un lugar central que fuera de fácil acceso a todos los participantes y que además permitiese, pequeñas giras tecnológicas.

En reuniones de los dirigentes y el equipo técnico se definieron como objetivos importantes para un proceso de comercialización asociativa:

- Fortalecer las relaciones personales y de amistad entre los participantes del programa, reconociendo en ellos a integrantes de familias campesinas de diferentes sectores rurales del Valle Central y muchas veces aunque conviven en una misma comuna no se conocen suficientemente.
Esto en la línea de generar las confianzas necesarias que resultan indispensables en un innovador proyecto como este.
- En otro ámbito y principalmente importante a la hora de aceptar precios de venta es reconocer la gran debilidad de los sistemas campesinos de no tener mecanismos de control y seguimiento de los costos de producción de los diferentes rubros. Es conocido el hecho de que muchas veces el campesino pierde negocios por no tener claro cuanto vale su producto.

Para cumplir estos dos objetivos se diseño el siguiente programa de capacitación:

- Se estructuro una jornada tipo de capacitación donde se entrego un sistema de registro de costos previamente validado por los dirigentes, el cual se socializo con los agricultores participantes en cada taller, en la primera parte de este y en la segunda se realizo el ejercicio practico de determinar costos de algunos rubros para cada zona especifica.

- Se ubico un local que quedara central para todos los sectores y que contara con infraestructura y espacio para los talleres, en este caso en la Comuna de San Vicente de Tagua Tagua.
- El desarrollo de las Jornadas se observa en el siguiente cuadro

Fecha	Organización Usuaria	Nº Participantes
20 de agosto	Federación Cachapoal - San Vicente	20
27 de agosto	Asociación Gremial Paine - Agrounion	18
3 de septiembre	Federación Las Cabras	19
10 de septiembre	Agrepa San Clemente	20

11. Con relación a **explorar los procedimientos para desarrollar una marca registrada de productos con denominación de origen**. Se recopiló información en las diferentes instancias que esta relacionadas con el tema, ministerio de economía y agricultura, por parte de la gerencia del proyecto

IV METODOLOGIA

La metodología usada y de acuerdo al proyecto ha privilegiado reconocer la importancia de todos los actores participantes, tales como; agricultores, dirigentes y equipo técnico. Es así como el gerente y equipo técnico analizan cada propuesta del proyecto, posteriormente la presenta a la entidad de dirección y en conjunto definen la forma de realizarla, participantes, ejecutores, fechas, lugares y presupuestos disponibles.

Los instrumentos utilizados en esta metodología han sido talleres, reuniones, visitas individuales, encuestas y jornadas de capacitación. El nivel de participación es muy dependiente del ritmo de la actividad agrícola y esto ha implicado que el equipo técnico ha tenido que estar 100% disponible a esta realidad.

Una dificultad necesaria mencionar es la dispersión territorial tanto entre sectores como en los sectores mismos, esta situación es muy marcada en las comunas de las Cabras y San Clemente.

V RESULTADOS

1. Respecto a la organización formal de los agentes participantes se logro actualizar y dar vigencia a estructuras organizacionales que obedecen al origen de cada grupo de agricultores pero que tienen en común la capacidad de jurídica y tributaria para realizar compras y ventas de productos agropecuarios, requisito indispensable para participar efectivamente en el proyecto. El resultado detallado se observa en el siguiente cuadro.

Territorio	Nombre	Forma Jurídica	Rut
Lampa	Agrounion SA	Sociedad de Responsabilidad Limitada	77.226.860-2
Culipran			
Hospital	AG Paine	Asociación Gremial	73.927.800-7
Culitin-Cardonal	Plantines Challay	Asociación Gremial	75.444.600-5
Las Cabras, San Vicente de Tagua Tagua, Pichidegua	Federación Cachapoal	Federación Gremial	73.545.100-6
San Clemente Maule	Agrepa	Sociedad de Responsabilidad Limitada	75208.300-8

Todas estas estructuras organizacionales se encuentran con sus respectivas personalidades jurídicas vigentes y habilitados ante el servicio de impuestos internos, para realizar compras y ventas de productos agrícolas, lo que les permite participar como agentes formales en el proyecto.

- Respecto al establecimiento de líneas base por rubros y después de las visitas en terreno a agricultores y del trabajo del equipo técnico se logró establecer y determinar esta información para los cultivos de cebolla, zapallo y papa de guarda, además de hortalizas de temporada como sandia choclo y tomate. El resultado de este trabajo se observa en la siguiente ficha. Para el cultivo de papa en Las Cabras.

Costos de Producción

Reconociendo por una parte la importancia de conocer los costos de producción para enfrentar eficientemente el proceso de comercialización y por otro que para lograr resultados reales se requiere la participación activa de los agricultores el equipo técnico implemento un sistema de fichas de costos de cultivo que considera lo siguiente:

- Debe ser simple
- Ordenar los datos de acuerdo a la estructura del productor
- Fácil de comparar y de verificar
- Que entregue resultados de costos por hectárea y de costos por unidad y / o kilogramo de producto.

Es así como a través de la jornada de capacitación se difundió y desarrollo un sistema de calculo de costos sobre dos variables fácilmente entendibles por el agricultor cuales son el orden cronológico y los ítems o tipos de costos.

Así en el orden cronológico se definen las etapas de preparación de suelos, siembra o establecimiento de cultivo, fertilización, labores culturales, control de malezas, riego, control de plagas y enfermedades, cosecha.

En los ítems o tipos mano de obra, insumos, maquinaria agrícola o mecanización.

COSTOS DE PRODUCCION POR ETAPAS E ITEMS
PAPAS COMUNA DE LAS CABRAS (\$)

Item	Mecanización		Mano de obra		Insumos		Total
Etapas							
Preparacion Suelos	1 Vertedera	40000					
	3 Rastras	48000					
							88'000
Siembra	Maquina	50000	Selección	15000	600 Kilos Mezcla	144000	
					40 Sacos Semilla	480000	
							674'000
Labores Culturales:							
Riegos			2 Preemergentes	16000			
"Tapadura"	Tract/R horta.	12000					
Control Malezas			1" Pica" Azadon	40000			
"Abrir"	Aporcador	12000					
Riego			2	16000			
Cultivo entre hileras	Cultivador	12000					
Aporca /fertilizante	Aporcador	15000			400 Kilos S. Potasico	85000	
Control plagas y enfer			1	8000	1 lt Tamaron 600	6800	
					1 Kg Manzate 200	3650	
					1 Lt Terrasorb Foliar	6500	
Riego			2	16000			
"Taquadura"				20000			
Riegos			6	48000			
							320'950
Cosecha				264000			264'000
TOTAL		189000		443000		725950	1357'950

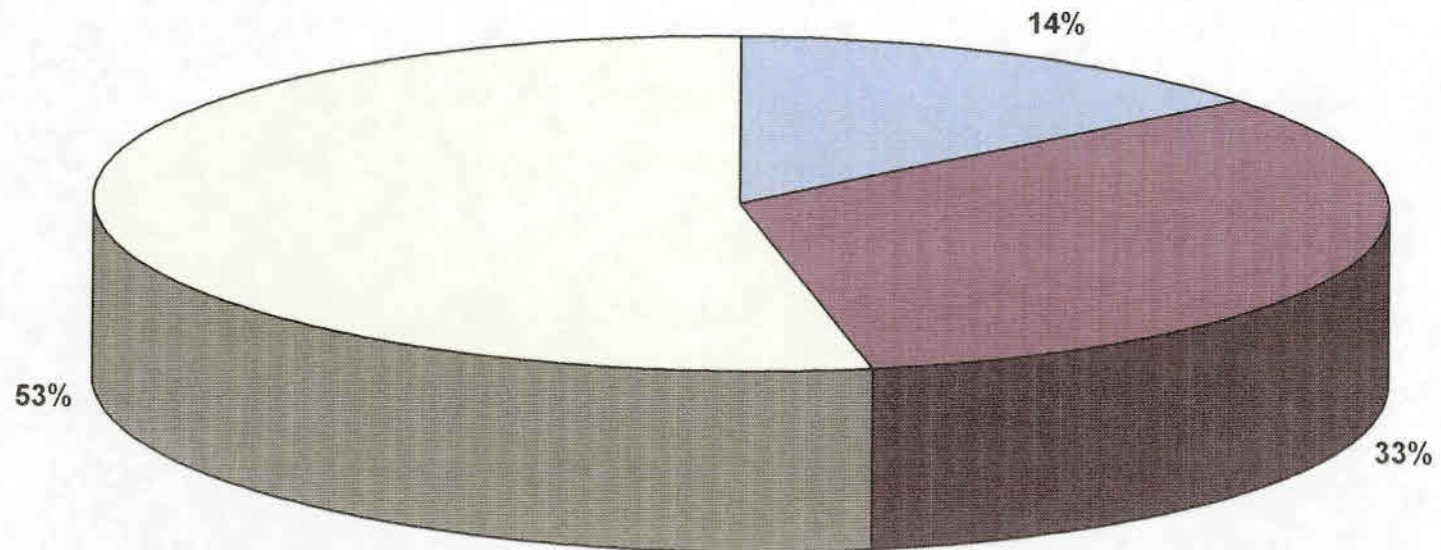
Costo Unidad

Costo Total (\$)	1357950
Rendimiento (Sacos/ha)	300
Costo Unidad (\$/saco)	4527
Costo Unitario/Usa suelo (\$/saco)	5327

Costos por item	\$
Maquinaria	189000
Mano de obra	443000
Insumos	725950
Total	1357950

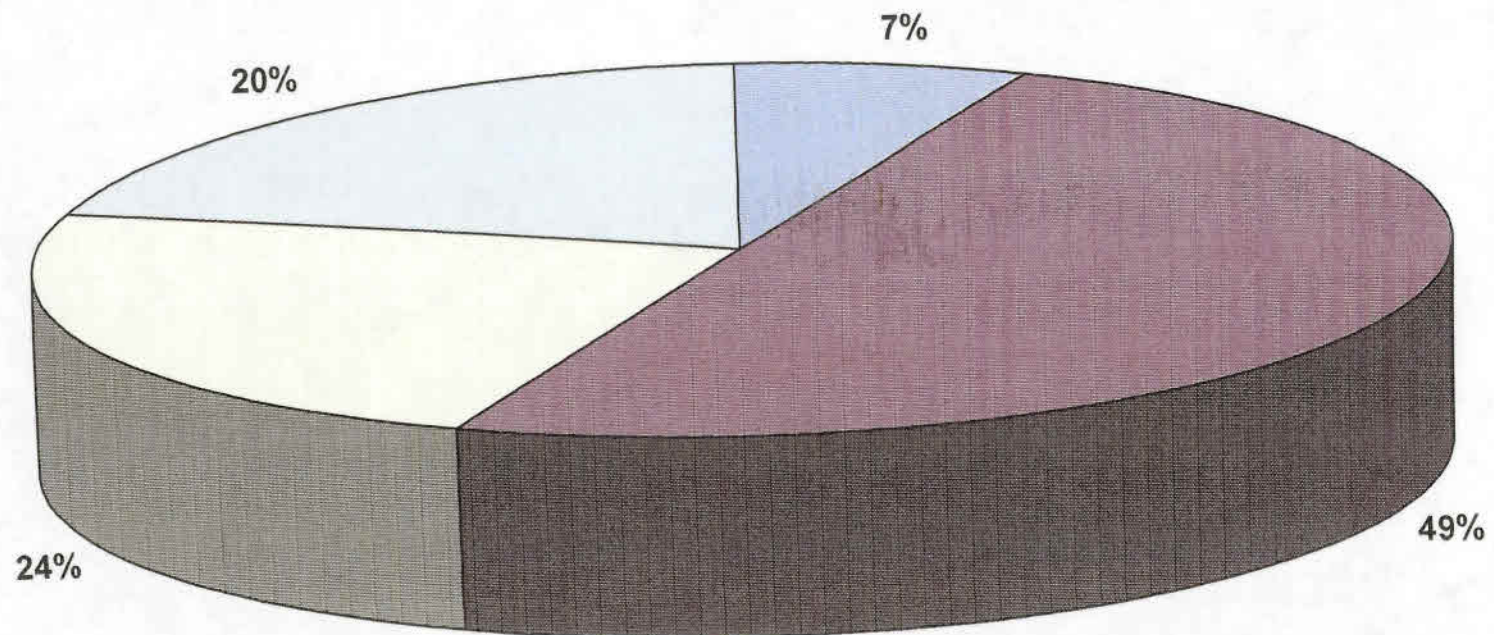
Costos por	\$
Preparacion	88'000
Siembra	674'000
Labores Cult	320'950
Cosecha	264'000
Total	1357'950

Costos Produccion Item Papas Las Cabras



■ Maquinaria ■ Mano de obra □ Insumos

Costos Produccion por Etapas Papas Las Cabras



■ Preparacion Suelos ■ Siembra □ Labores Culturales □ Cosecha

3. Respecto a tomar contacto con potenciales clientes, se logró conversaciones con a lo menos doce concesionarios de la Junaeb, estableciendo acuerdos con cuatro de ellos (Distal, Osiris, Alicopsa, Sodexo) estableciendo los principales rubros a comercializar, zapallo, cebolla y papa, lo que se concretaría a partir de marzo del 2004. Además se logró tipificar a los diferentes tipos de concesionarios diferenciándolos en tamaño, formas de pago, rubros a trabajar, puntos de entrega, requerimiento de envasado. Cabe destacar que la gran mayoría realiza sus compras en forma mensual y no están en condiciones de planificar o comprometer en un mediano plazo sus compras.
4. . Respecto a la organización de la producción comprometida, se logró estructurar un sistema de codificación de la información y al término del este informe. La UTC cuenta con un importante volumen de producción comprometida lo que permite establecer negocios de 136.5 has, cabe destacar que los en los próximos meses (diciembre-enero) se debe determinar el rendimiento estimado por hectárea para conocer los volúmenes totales a comercializar, estos se observan en los siguientes cuadros.

Cuadro: RESUMEN DESARROLLO PRODUCTIVO

Rubro	Comuna	Superficie	Fecha establecimiento	Rend. Esperado	Unidad	Rend. Estimado	Prod. Comprometida	Perido Ventas
		Has						
Zapallo	San Vicente	29	Octubre	659000	Kilos		297000	Abril-Noviembre
	Melipilla	12	Octubre	267000	Kilos		89250	Abril-Noviembre
	San Clemente	20,5	Octubre/noviembre	487500	Kilos		146250	Abril-Noviembre
Papas	Las Cabras	28	Diciembre*	8905	Sacos		3434	Abril-Noviembre
	San Clemente	8	Octubre/noviembre	2415	Sacos		725	Abril-Noviembre
Cebollas	San Vicente	19	Octubre	1084000	Kilos		437200	Abril-Noviembre
	San Clemente	12	Octubre	681000	Kilos		266400	Abril-Noviembre
	Lampa	8	Octubre	453500	Kilos		220750	Abril-Noviembre

Cuadro: DESARROLLO PRODUCTIVO

Rubro Zapallo Comuna San Vicente de Tagua Tagua

Agricultor	Tipo	Superficie Ha	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I Kilos	Estimación II Kilos	Producto a Comercia. Kilos	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Ricardo Yañez C.	Guarda	3	21000	63000	30	18900				07-oct	
Ruben Maldonado M.	Guarda	2,5	24000	60000	30	18000				20-oct	
Héctor Perez M.	Guarda	3	24000	72000	50	36000				15-oct	
Lino Nuñez Z.	Guarda	4	23000	92000	60	55200				01-oct	
Héctor Orellana G.	Guarda	2,5	25000	62500	50	31250				08-oct	
Mercedes Castro Z.	Guarda	2,5	18000	45000	30	13500				15-oct	
Eugenio Leiva	Guarda	3,5	21000	73500	30	22050				15-oct	
Francisco Canales C.	Guarda	2	25000	50000	50	25000				07-oct	
Eladio Lizana Z.	Guarda	3	25000	75000	50	37500				07-oct	
	Guarda	3	22000	66000	60	39600				07-oct	
Total		29		659000		297000					

Rubro Zapallo Comuna San Clemente

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I Kilos	Estimación II Kilos	Producto a Comercia. Kilos	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Jose Castro S.	Guarda	2,5	18000	45000	50	22500				05-oct	
Sergio Contreras M.	Guarda	3	23000	69000	30	20700				07-oct	
Francisco Gonzalez R.	Guarda	3,5	25000	87500	30	26250				01-oct	
Orlando Gonzalez A.	Guarda	3	22000	66000	30	19800				07-oct	
Total		12		267500		89250					

Rubro Zapallo Comuna Paine

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I Kilos	Estimación II Kilos	Producto a Comercia. Kilos	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Abdon Vergara Z.	Guarda	2	22000	44000	50	22000				15-oct	
Ramon Pino M	Guarda	2	25000	50000	30	15000				25-oct	
Clara Rubio Z.	Guarda	2,5	23000	57500	30	17250				26-oct	
Jorge Ramirez R.	Guarda	3,5	23000	80500	30	24150				15-oct	
Noe Marchant C.	Guarda	3,5	23000	80500	30	24150				17-oct	
Enrique Reinoso E.	Guarda	3,5	25000	87500	50	43750				29-oct	
Abraham Arros G.	Guarda	3,5	25000	87500	30	26250				18-oct	
Total		20,5		487500		146250					

Rubro Papas* Comuna Las Cabras

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I	Estimacion II	Producto a Comercia.	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Sacos	Sacos		Sacos					
Jorge Salazar P.	Guarda	3	250	750	50	375				18-nov	
Juan Farias C.	Guarda	3	350	1050	50	525				20-nov	
Manuel Olguin G.	Guarda	3,5	280	980	30	294				05-dic	
Ruperto Fuentes R.	Guarda	3,5	320	1120	30	336				10-nov	
Carlos Ordoñez M.	Guarda	3,5	350	1225	30	367,5				25-nov	
Cristian Castillo G.	Guarda	3,5	280	980	30	294				23-nov	
Miguel González L.	Guarda	3,5	350	1225	50	612,5				30-nov	
hernán Espinoza	Guarda	3	350	1050	30	315				12-nov	
Luis Zúñiga C.	Guarda	1,5	350	525	60	315				12-dic	
*planificado para diciembre		28		8905		3434					

Rubro Papas Comuna San Clemente

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I	Estimacion II	Producto a Comercia.	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Sacos	Sacos		Sacos					
Cesar Andrade G.	Guarda	1,5	250	375	30	113				25-oct	
Mario Gonzalez A.	Guarda	2	350	700	30	210				30-oct	
Juan Diaz G.	Guarda	2,5	280	700	30	210				10-nov	
Jorge Gonzalez A.	Guarda	2	320	640	30	192				05-nov	
Total		8		2415		725					

Rubro Cebollas Comuna San Vicente de Tagua Tagua

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I	Estimacion II	Producto a Comercia.	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Rafael Hernandez R.	Guarda	1,5	55000	82500	30	24750				10-oct	
Miguel Galvez H.	Guarda	2	65000	130000	50	65000				11-oct	
José Caceres	Guarda	1,5	51000	76500	30	22950				11-oct	
Mauricio Cornejo	Guarda	2	52000	104000	30	31200				28-oct	
Francisco Canales C.	Guarda	2	62000	124000	50	62000				30-oct	
Andres Galvez M.	Guarda	1,5	65000	97500	30	29250				25-oct	
Raúl Oyarce S.	Guarda	2	52000	104000	60	62400				16-oct	
Pedro Tapia	Guarda	1,5	52000	78000	30	23400				26-oct	
Ernesto Carvajal S.	Guarda	2,5	60000	150000	50	75000				10-oct	
Angel Gaete O.	Guarda	2,5	55000	137500	30	41250				15-oct	
Total		19		1084000		437200					

Rubro Cebollas Comuna San Clemente

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I Kilos	Estimacion II Kilos	Producto a Comercia. Kilos	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Luis Zúñiga E.	Guarda	1,5	55000	82500	30	24750				10-oct	
Jorge Gonzalez A.	Guarda	1,5	65000	97500	30	29250				11-oct	
Juan Díaz G.	Guarda	1,5	51000	76500	50	38250				11-oct	
Maria Gonzalez A.	Guarda	2	52000	104000	50	52000				28-oct	
Jose Castro S.	Guarda	1,5	62000	93000	30	27900				30-oct	
Cesar Andrade G.	Guarda	1,5	65000	97500	30	29250				25-oct	
Mario Gonzalez C.	Guarda	2,5	52000	130000	50	65000				16-oct	
Total		12		681000		266400					

Rubro Cebollas Comuna Lampa

Agricultor	Tipo	Super	Producción Esperada		Prod. Comprometida		Estimación I Kilos	Estimacion II Kilos	Producto a Comercia. Kilos	Fecha Establecimiento	Fecha Comerciali.
			Rendimiento	Producto	%	Producto					
			Kilos/ha	Kilos		Kilos					
Manuel Payera M.	Guarda	1,5	50000	82500	50	41250				10-oct	
Laureano Aburto C.	Guarda	1,5	52000	97500	50	48750				11-oct	
Juan Payera M	Guarda	1,5	51000	76500	30	22950				11-oct	
Jose Jauregui J.	Guarda	2	52000	104000	50	52000				28-oct	
Miguel Astorga A.	Guarda	1,5	60000	93000	60	55800				30-oct	
TOTAL		8		453500		220750					

Total 136,5

Estimación I: realizada por técnico agrícola del proyecto en plena etapa productiva del cultivo, se mide en porcentaje de lo esperado
Estimación II: realizada por técnico agrícola del proyecto en etapa de precosecha del cultivo, se mide en porcentaje de lo esperado

Para mayor comprensión se definen siguientes conceptos usados en esta metodología:

Rendimiento esperado: corresponde al rendimiento esperado por el agricultor al momento de planificar su cultivo y esta en estrecha relación a los valores de temporadas anteriores.

Rendimiento estimado en cultivo: Corresponde a la estimación realizada por el técnico agrícola del proyecto en cultivos en pleno desarrollo.

Estimación Precosecha Corresponde a la estimación realizada por el técnico agrícola del proyecto en cultivos previo a la cosecha. .

Porcentaje comprometido: corresponde a parte de la producción que el agricultor compromete para ser comercializado a través del proyecto en su primer año.

Fecha de establecimiento: es la fecha que corresponde a la siembra en cultivos de siembra directa o al trasplante en cultivos provenientes de almácigos.

5. Como resultado de los análisis FODA realizados a las organizaciones del proyecto sobre las fortalezas y debilidades comerciales, las que se resumen en el siguiente cuadro

Comuna	Puntos de Venta	Debilidades	Fortalezas
Paine	El 90% de los agricultores vende en mercados mayoristas	➤ Altos costos de comercialización.(Flete, ingreso a mercado, descarga, otros), con un valor promedio de 9 \$/kilo. ➤ Se vende sin IVA , por en promedio pierden	➤ La gran mayoría de los agricultores conocen las dinámicas de los mercados ➤ Se encuentran cerca de los mercados

		alrededor de \$400.000/ha.	mayoristas
Las Cabras San Vicente de Tagua Tagua	El 80% de los agricultores vende directamente en mercados mayoristas	➤ Altos costos de comercialización.(Flete, ingreso a mercado, descarga, otros), con un valor promedio de 12 \$/kilo. ➤ Se vende sin IVA , por ha en promedio pierden alrededor de \$400.000/ha.	➤ Estos pueden optar a una mayor cantidad de mercados mayoristas (Santiago y Talca, Chillan y Concepción)
San Clemente	El 60% de los agricultores vende directamente en mercados mayoristas	➤ Los costos de comercialización.(Flete, ingreso a mercado, descarga, otros), con un valor promedio de 6 \$/kilo. ➤ Se vende sin IVA , por ha en promedio pierden alrededor de \$300.000/ha. ➤ Son muy dependientes de mercado mayorista local (Talca). ➤ El mercado local son algunos días de gran funcionamiento (días de los "embarcadores")	➤ Cerca del un mercado mayorista. ➤ Presentan menores costos de comercialización
Lampa	El 50% de los	➤ Altos costos de	➤ La gran

	agricultores vende directamente en mercados mayoristas	comercialización.(Flete , ingreso a mercado, descarga, otros), con un valor promedio de 10 \$/kilo. ➤ Se vende sin IVA , por en promedio pierden alrededor de \$500.000/ha.	mayoría de los agricultores conocen las dinámicas de los mercados ➤ Se encuentran cerca de los mercados mayoristas
--	--	--	---

6 Respecto a los programas de producción y articulación con INDAP mediante el trabajo del equipo técnico se logró incorporar ocho grupos de agricultores al Programa de Asesorías Tecnológicas de INDAP, para la producción de hortalizas. Además se formó un equipo de apoyo agronómico integrado por el gerente y el técnico agrícola, que visitaron a los agricultores en forma individual para apoyar la parte productiva y su articulación con el proyecto.

7 Se logro diseño y acordó la acción estratégica de la UTC. que contemplo lo siguiente:

Visión:

En la etapa de comercialización de hortalizas de los pequeños agricultores usuarios de este proyecto se determina muchas veces el éxito o fracaso económico de todo un año de trabajo. Además existe una gran distancia entre el actual sistema de comercialización y la propuesta de innovación planteada por el proyecto, el acortar esta distancia va en directo beneficio de los agricultores.

Misión de la UTC

La UTC debe ser el articulador para lograr mejorar el proceso de comercialización de acuerdo a lo programado a través de las buenas relaciones humanas y de confianzas con los agricultores, sus dirigentes y los poderes compradores, privilegiando siempre la transparencia y eficiencia.

Diseño Estratégico

- Se implementó un programa de producción y comercialización para productores usuarios de las organizaciones campesinas del Valle Central, en un periodo inicial de cuatro años. Para lo cual se definieron los aspectos:
 - a.- Identificación de rubros y zonas de acuerdo a las características agro-ecológicas e importancia relativa.
 - b.- Definición de costos de producción márgenes de utilidad y precios mínimos de venta.
 - c.- Seguimiento agronómico de los cultivos.
 - d.- Contacto con los potenciales poderes compradores
 - e.- Inicio del diseño detallado de manejo de cosecha, transporte, envasado y comercialización de cada rubro.
- 9 Se constituyo una Unidad de dirección a nivel general de UTC que quedo integrada por Manuel Payera, Jorge González, Máximo Fuentes, esta unidad ha tenido reuniones quincenales con la UTC y ha direccionado las acciones, ejecutores, participantes, fechas, lugres y asignación de presupuestos.

VI PROBLEMAS ENFRENTADOS

El principal y mayor problema enfrentado es el no haber logrado un crédito adicional para el financiamiento de los cultivos situación que complica la comercialización en mercados que cancelan a 30 o 60 días.

Para corregir este problema por un lado se trabajo y se logró la conformación de 8 grupos con un total de 102 agricultores que contara con el programa de Asesorías Tecnológicas y por otro se comprometió solo parte de la producción total que cada agricultor en forma voluntaria determino. Todo esta se ha desarrollado en cuadros anteriores.

Desde el punto de vista técnico y administrativo y dado lo extenso del territorio involucrado, la disponibilidad original del proyecto de solo un profesional en terreno no fue suficiente por lo cual se debió contratar otro técnico agrícola a

media jornada en esta época del año en que el proyecto esta centrado en la producción de la oferta negociable.

VII PROGRAMA PROXIMO PERIODO

1. Respecto a los potenciales clientes se deben y de acuerdo a lo programado fortalecer los contactos y las relaciones con los poderes compradores con datos bastantes claros sobre la oferta a comercializar y cerrando algunos negocios.
2. Respecto a establecer la oferta real y los flujos por rubro, por proveedor y por territorio esto se realizara mediante los rendimientos estimados en pleno desarrollo de cultivo y en precosecha.
3. Se debe ya organizar la producción comprometida con los agricultores y validada por en equipo en las mediciones en rendimiento estimado en las diferentes etapas de los cultivos.
4. Se deben formalizar contratos de venta con los poderes compradores.
5. Se debe continuar con las actividades de apoyo a la producción de las 136,5 has.
6. Se debe continuar con el programa de capacitación a los usuarios y realizar las jornadas de capacitación en el mes de diciembre y /o previas al periodo de comercialización. Esta jornada debe continuar con la metodología utilizada hasta el momento.
7. se deben repostular los grupos de agricultores a los Programa de TT en hortalizas
8. Se debe continuar con los programas de difusión del proyecto y de sus resultados parciales a través de cartillas divulgativas y programas en radios locales.

Por lo tanto no se observan modificaciones a lo programado en el proyecto y lo establecido en la carta Gannt.

VIII OTRO ASPECTO DE INTERES

Dado que la producción de hortalizas en los agricultores del Valle Central esta necesariamente inserta en una rotación de cultivos en la cual existen cultivos estratégicos, como en este caso el cultivo de maíz la organización ejecutora del proyecto esta en el segundo año de desarrollo de un programa de producción ó y comercialización asociativa de maíz que involucra 130 agricultores , con una superficie 650 hectáreas que opera con la misma lógica de ejecución de este proyecto., En este caso el poder comprador formal y con el cual se han mantenido las conversaciones con la participación de la subsecretaria de agricultura es la Empresa Agrosuper y la Asociación de Productores de Aves y Cerdos.

Cabe hacer notar que los agricultores participantes en este Proyecto son también en su gran mayoría participantes del Programa maíz esto permite una mayor seguridad principalmente en los rendimientos unitarios de la hortalizas.

Respecto al proceso de comercialización misma y por acuerdo de la unidad de dirección se contrato una bodega en otro mercado mayorista, como es el mercado Lo Valledor, esta acción se observa como necesaria para poder comercializar los excedentes de la entrega a los mercados formales y de esta forma responder al requerimiento de los agricultores.

IX CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del desarrollo del proyecto hasta la fecha se puede concluir que ha sido de acuerdo a lo programado y en la actualidad se cuenta con una producción importante dispuesta a ser comercializada y con la clara manifestación de interés de poderes compradores formales de realizar estos negocios, los que se comenzarían a concretar a partir del mes de marzo del 2004.

Por otra parte se puede concluir que los objetivos y metodologías del proyecto han sido fácilmente entendidos por los agricultores, lo que se demuestra en el porcentaje de producción comprometida.

Como recomendación se puede plantear que con los resultados concretos del proyecto en esta temporada se reinicien las conversaciones con INDAP con el fin de lograr financiamiento a los cultivos comprometidos aspecto determinante para lograr el crecimiento esperado por el proyecto

Concesionarios JUNAEB

Nombre	Dirección	Comuna	Ciudad	Teléfono	Fax	Representante Legal
AcaSil S.A. Asesorías Jurídicas, Comerciales y Corretajes AcaSil	Gran Avenida N° 10580	El Bosque	Santiago	5480233 5597794	5480233 5597794	Justino Silva Quiroga Alfonso Acuña Anfossi
Alicopsa S.A. Comercial de Alimentos S.A.	Luis Thayer Ojeda 1106	Providencia	Santiago	3355449 3359737	3359737	Jaime Fernández Ruiz-Tagle Alberto Pentzke Muñoz
Carlos Carvallo Escuela	Jorge Luco 469 , parad.32, Gran Avenida	El Bosque	Santiago	5482504 5482213		Carlos Carvallo Escuela
Departamental Ltda. Sociedad Alimenticia Departamental	Pasaje 475 casa N°6082, Pob. Las Torres Callejón El Guanaco N°6464,	Peñalolén	Santiago	5482487 2844901 2845720		Angélica Benavides Benavides Rolando Rojas Valdés
Dialsa S.A. Distribuidora de Alimentos Nacional S.A.	Av. del Valle 937 of. 358, Ciudad Empresarial	Huechuraba	Santiago	7384431 7384432	7384441	Adolfo Ballas Azócar Raimundo Hederra Lorca Adolfo Ballas Matte Gustavo Prieto Noguera
Dipralisa S.A. Distribuidora de Productos Alimenticios S.A.	José Joaquín Prieto N° 3705	Pedro Aguirre Cerdeña	Santiago	5128477 5128478	5634968	Lucas Marinovic Alvarez
Distal Ltda. Distribuidora de Alimentos S.A.	Santa Fe N° 1762	Quinta Normal	Santiago	7734511 7739973 7736624	7724930 7734525	Juan Rey Cortés Patricio Opazo Bernaldes Eugenio Merino Franco Carlos Rey Cortés
Factory Alimentación Sociedad Factory Alimentación y Cia. Ltda.	Belisario Prats N°1859	Independencia	Santiago	7351664	7354038	Darío Spencer Risopatrón
Hendaya S.A.C. Servicios Alimenticios Hendaya	Panamericana Norte N°5291	Conchalí	Santiago	6281171 6231591	6234357	Fernando Recabarren Madrid Pedro de Aretxabala y Elustondo Kepa de Aretxabala Etchart
La Pincoya Ltda. Marchant e Ibañez Limitada	Callejón El Guanaco N°6464, Bodega N°1	Huechuraba	Santiago	7400762	7400762	Elena Marchant Riveros Alicia Ibañez Salazar

Lipermar Ltda. Lizama y Lizama Limitada	Callejon El Guanaco N°6464, Bodega N°1	Huechuraba	Santiago	7400757	7400024	Soraya Lizama Marchant
Mirafiori S.A. Servicios y Alimentación	El Gobernador N° 096 Oficina 11	Providencia	Santiago	2326112	2326112	Mauricio Camus Larenas
Mirafiori S.A.				3349169		
						Jaime Bennett Grimm
O'Higgins Ltda. Sociedad Alimenticia	Moneda N°2345	Santiago Centro	Santiago	6731954	6731954	Marta Reyes Santibañez
O'Higgins Limitada						
Osiris S.A.						Maria Poblete Santibañez
Conserva Osiris S.A.	Avda. Francisco Bilbao N° 2927	Providencia	Santiago	2253223	2236502	Mercedes López Arce
Quilicura Ltda.	Portales N°656 – El Maño	Quilicura	Santiago	6039592	6039592	Emilio Escobar Fernández
				2578672		Ruth Gálvez Carrillo
						Lutgarga Gonzalez Labra
Raciosil Alimentos S.A. Raciosil Alimentos S.A.	Calle Chiloé N° 4296	San Miguel	Santiago	5516176	5516176	Pedro Silva Arrue
Remo Unidas Ltda. Sociedad Alimenticia Remo Unidas Limitada	Los Campesinos N° 3426	Recoleta	Santiago	5512641		
S & V Esmeralda Sepúlveda Alarcón	Martínez de Rozas N° 3050	Santiago	Santiago	6222309	6220431	María Ruz Seguel
Sabromeals S.A. Sabromeals Sociedad Anónima	14 de la Fama 2841	Conchalí	Santiago	6812842		Esmeralda Sepúlveda Alarcón
San S.A. Servicios de Alimentación Nacionales SAN S.A.	Williams Rebolledo 1799,	Ñuñoa	Santiago	6870465	7368867	Luis Yapur Nicholls
				6870400		
Sapal Sociedad Alimenticia Puente Alto Limitada	Carrascal 4049	Quinta Normal	Santiago	8100410	8100501	Ricardo Silva Ramírez
				8100344		
Socabal Ltda. Sociedad Abastecedora de Alimentos Socabal Limitada	Blest Gana N° 9197	La Cisterna	Santiago	3570884		María Paredes Figueroa
Sodexho Sodexho Chile S.A.	Williams Rebolledo N°1799	Ñuñoa	Santiago	3570885		
Soprecol Ltda. Sociedad Preparadora de Colaciones	Av. José Miguel Carrera N°13185	El Bosque	Santiago			Alicia Sepulveda Ugalde
Vasma Ltda. Vásquez y Mañan Ltda.	Florencia N°1551	Cerro Navia	Santiago	5584562	5584562	Juan Mateluna Aura
				5587567	5587567	
				5523741		
				8100100	8100501	Luc Leconte
				5284712	5610016	Ricardo Gajardo Blu
				5284681	5610008	
						Manuel España Muñoz
						Angel Mañan Vásquez
				6433328	6447296	Sara Vásquez Adasme