



RENDICIÓN TÉCNICA
GIRA DE INNOVACIÓN 2017
GIT-2017-0514
COOPERATIVA HUICHAHUE - NEWEN

05 de Diciembre, 2017

OFICINA DE PARTES 2.ª FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	06/12/2017
Hora	07:30
Nº Ingrese	44767

FORMULARIO INFORME TÉCNICO

GIRAS DE INNOVACIÓN 2017

Nombre de la gira de innovación

Gira Técnica de captura de conocimientos y experiencia en innovación, agregación de valor, y comercialización asociativa de empresas cooperativas agropecuarias exitosas de Ecuador.

Código FIA

GIT-2017-0514

Fecha de realización de la gira

04/11/17 al 11/11/17

Ejecutor

Cooperativa Campesina Huichahue

Coordinadora

Daniela Encalada Muñoz

País (es) visitado (s)

ECUADOR

Firma de la coordinadora



1. Identificación de los participantes de la gira de innovación

Nombre y apellido		Entidad donde trabaja	Profesión, especialización	Correo electrónico	Teléfono	Dirección
1	Bambino Caire Pérez	Cooperativa Campesina Huichahue	Agricultor			Camino Huichahue s/n. Padre las casas
2	Samuel Sandoval Antivil	Cooperativa Campesina Huichahue	Agricultor			Camino Huichahue s/n. Padre las casas
3	Aldo Morales Rivera	Cooperativa Campesina Huichahue	Agricultor			Camino Huichahue s/n. Padre las casas
4	Alfonso Blanco Riffo	Cooperativa Campesina Huichahue	Agricultor			Camino Huichahue s/n. Padre las casas
5	Celestino Sandoval Millacura	Cooperativa Campesina Huichahue	Agricultor			Camino Huichahue s/n. Padre las casas
6	Daniela Encalada Muñoz	Confederación CAMPOCOOP	Ingeniero en Agronegocios, Ecología Social y Política			General Jofre 369. Santiago
7	Luis Torrejón Molina	Consejo Asesor Regional	Agricultor			Parcela 29, Surco y semilla. Collipulli.
8	Rogelio Nahuel Nelli	Consejo Asesor Regional	Agricultor			Sector Kino s/n. comunidad Bartolo Pitriguen. Traiguén
9	Arsenia Vergara Mella	Consejo Asesor Regional	Agricultora			Curacautín. Piedra Blanca. Parcela 29 lote 1.
10	Ricardo García Rodríguez	Indap Araucanía	Funcionario Público			Francisco Bilbao 931. Temuco

11	Angélica Baruel Mussóns	IICA	Especialista en Agronegocios		Pedro Torres 180. Ñuñoa. Santiago
----	-------------------------	------	------------------------------	--	-----------------------------------

2. Itinerario realizado en la gira de innovación

Entidad (institución/empresa/productor)	Ciudad y país	Describe las actividades realizadas	Nombre y cargo de la persona con quien se realizó la actividad en la entidad visitada	Temática tratada en la actividad	Fecha (día/mes/año)
Asociación de Mujeres Artesanas de Salinas (TEXSAL) Cooperativa de Producción Agropecuaria El Salinerito (PRODUCCOOP) FUNORSAL Padre Antonio polo	Salinas-Ecuador	-Visita a hilandería -Reunión con directores y encargados de exportadora y Funorsal - Visita al ideólogo del modelo de Salinas.	Flavio Chunir Responsable de Desarrollo Flavio Durán Director financiero. Washington Vinicio Ramírez Técnico	- Innovación en la producción industrial - Análisis de la historia y procesos de asociatividad en Salinas - Innovación en la gestión de la producción primaria comunitaria y asociativa, gestión de los procesos industriales y comerciales lácteos. -Acceso a mercados y análisis de los canales de comercialización. - Asociatividad y liderazgo	06/10/2017

<p>Quesera Comunitaria Yucubiana</p> <p>Fábrica de Confites El Salinerito, Fábrica de Conservas y Alimentos Salinerito</p> <p>Reunión Gruppo Salinas</p>	<p>Salinas-Ecuador</p>	<p>-Visita empresa procesadora de lácteos comunidad Yucubiana</p> <p>-Visita de confitería y chocolatería</p> <p>-Visita a huertos de plantas medicinales y aromáticas del páramo andino y del subtrópico.</p> <p>-Reunión con director del Gruppo</p>	<p>Flavio Chunir Responsable Desarrollo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Especialización e innovación productiva - Diversificación según zonas del territorio - Valor agregado de la producción local - Asociatividad local -Gestión de la innovación -Acceso a mercados y análisis de los canales de comercialización. 	<p>07/10/2017</p>
<p>Embutidora FUNORSAL, Hilandería Intercomunal Salinas (HIS), Finca Modelo Praga Pumín.</p> <p>Visita a productores locales.</p>	<p>Salinas-Ecuador</p>	<p>-Visita a Granja orgánica y de permacultura Samiyaku.</p> <p>- Visita agroindustria de hongos y aceites esenciales</p> <p>-Visita a charcutería</p>	<p>Flavio Chunir Responsable Desarrollo</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Especialización e innovación productiva -Diversificación según zonas -Valor agregado de la producción local. -Vínculos con productores locales 	<p>08/10/2017</p>
<p>FUNORSAL</p>	<p>Quito-Ecuador</p>	<p>-Visitas a tiendas El Salinerito</p>	<p>Flavio Chunir – Responsable Desarrollo</p>	<p>Comercialización y marketing/acceso al canal tienda especializada mercados/Valor agregado de la producción local.</p>	<p>09/10/2017</p>

2.1 Indicar si hubo cambios respecto al itinerario original

Se realizó en primera instancia un cambio en la fecha planificada. El Plan inicial contempla la fecha de Gira entre el 16 al 25 Octubre, sin embargo la primera cuota del proyecto fue depositada con fecha 29 de Septiembre. Por tanto, dado la cercanía con el viaje y el incremento de los precios de los pasajes aéreos, se solicitó cambiar la fecha entre el 04 al 10 de Noviembre de 2017. También por problemas personales y de salud los dirigentes: Esteban Caire Inostroza y Luis Gutiérrez Chávez, se realizó un cambio y se integró a la gira a Celestino Sandoval Millacura y Alfonso Blanco Riffo, ambos socios de la Cooperativa Huichahue. Ambos cambios fueron informados y aprobados por la Fundación.

Respecto al itinerario, dado los acotados tiempos no se pudieron realizar la Visita a Cultivos experimentales, agroforestería y silvo-pastoril para la explotación de ganado bovino y cabras, y a supermercados en la ciudad de Quito que distribuyen productos de Salinas. Todas las otras actividades fueron realizadas satisfactoriamente.

3. Indicar el problema y/o oportunidad planteado inicialmente en la propuesta

La Cooperativa Campesina Huichahue es una organización social, sólida e importante dentro de la comunidad donde se inserta, con un alto componente indígena. Sus socios desde su fundación en el año 2007, vienen trabajando por generar y fortalecer el trabajo asociativo, mediante los principios cooperativos. Sin embargo, ha llegado a un punto en su desarrollo, donde posee limitantes relacionadas con la necesidad de fortalecer su gestión, potenciando los ámbitos organizacional, productivo, financiero y de innovación, para así desarrollar sus potencial competitivo. Esta situación, expresa a su vez una gran oportunidad para Huichahue, ya que tiene un importante potencial de crecimiento (con un producto innovador: Lupino AluProt, que posee una creciente demanda en el mercado debido a su diferenciación nutricional ya que supera en porcentaje proteico a los productos de su competencia) y a pesar de las limitaciones, se encuentra en creciente desarrollo.

Además de los socios de la Cooperativa, en la delegación participan otros productores de la Región, que son parte del Consejo Asesor Regional del INDAP. Así, todos los participantes, advierten como un problema muy relevante y que se hace necesario de abordar, el desarrollo e implementación de iniciativas de Gestión para la Innovación de la AFC, que permita a estos pequeños productores/as mapuches, potenciar su Asociatividad para fortalecer el trabajo, tanto de sus recursos humanos como productivos. Con esto, podrán avanzar hacia la construcción y puesta en marcha de planes de innovación con base en la gestión, además de permitir la generación de ideas técnicas que permitan obtener nuevos productos, procesos y servicios (o mejorar los ya existentes). Esto con el objetivo de aumentar el valor agregado en la producción agropecuaria, acceder a economías de escala e incrementar su poder de negociación y ventajas competitivas, para obtener mayores ingresos de la

Cooperativa.

Es por ello, que esta Gira apunta a identificar y absorber experiencias de desarrollo asociativo de la Agricultura Familiar, con base en la implementación de la denominada: *Gestión de la innovación*. Lo cual, para el grupo participante, es muy relevante, ya que, las empresas a visitar, además poseen experiencias de desarrollo de redes de comercialización y agregación de valor en productos con identidad territorial y de origen, insertos dentro los alimentos saludables.

4. Indicar el objetivo de la gira de innovación

Conocer y capturar experiencias exitosas de Gestión de la Innovación, junto con desarrollos y avances tecnológicos de organizaciones asociativas de pequeños productores en el Ecuador, para promover, a través del intercambio y la transferencia, procesos de innovación en la Cooperativa Huichahue y los pequeños productores de la región de La Araucanía.

5. Describa clara y detalladamente la o las soluciones innovadoras encontradas en la gira

Como resultado de las visitas se extraen diversas soluciones innovadoras, tanto a nivel de las cooperativas como a nivel de propuestas de desarrollo para la AFC e Indígena de la Región de la Araucanía como función principal del Consejo asesor Regional. Estas soluciones se agrupan en 3 ámbitos de importancia para los/as participantes:

1.Ámbito Asociativo: En este aspecto, lo más llamativo e innovador detectado, es el gran desarrollo social generado de manera comunitaria desde la asociatividad. Entre lo cual es muy rescatable el cooperativismo y la generación de redes tanto locales y nacionales, como de índole internacional. Además de ello, esto ha generado un desarrollo de servicios conexos y venta de productos básicos para los socios, que se venden a precios inferiores a los de mercado, generándole ingresos a la Cooperativa y principalmente resolviéndoles problemas a los socios, al disponer de servicios y productos antes no existentes en zonas rurales. Estos servicios tienen como finalidad principal, el vincular a los socios con las cooperativas, más allá del contacto por compra-venta de sus producciones, sino que se amplía y genera una relación frecuente, fortaleciendo el sentido de pertenencia de los socios y potenciando la asociatividad por el interés creciente de parte de otros agricultores por ingresar a las cooperativas. Todo esto en un ambiente comunitario, que da la localidad de Salinas, inserta en una zona geográfica de difícil acceso, lo que entrega un gran mérito al desarrollo de servicios y productos que de otra forma sería muy difícil de tener en la zona. También, se releva la importancia de la generación de líderes, que sean capaces de manejar el negocio asociativo, sin perder el

contacto y el objetivo de mejorar la calidad de vida de toda la comunidad.

2.Ámbito Productivo-Comercial: En este aspecto las soluciones detectadas son el desarrollo de sistemas de apoyo técnico productivo desde la cooperativa, con planes conjuntos de producción, sumados al manejo operativo comercial y de gestión unificado, para todos los socios bajo una oficina de gerencia. A esto se suma la importancia entregada a la investigación constante y como factor reconocido para el éxito en la agregación de valor y monitoreo de los mercados, apuntando al comercio justo y la diferenciación social y por origen de sus productos. Es así que el Gruppo Salinas destina de sus remanentes un porcentaje anual importante para el desarrollo de investigación, y para ello, están vinculados con centros, universidades y otros agentes. Además, de capitalizar las utilidades para la realización de las inversiones necesarias para abastecer de sus productos a los mercados más exigentes y competitivos. También, se reconoce como elemento a replicar, el gran desarrollo de Marketing, que tiene El Salinerito dado el desarrollo de marcas y sellos diferenciadores, que ponen en primer lugar la comunicación del origen, la zona, el territorio, y las personas que están tras la cooperativa. Finalmente, es importante la gestión y la innovación continua que mantiene el grupo, incorporando agregación de valor a todos los productos y procesos. Todo esto desde una empresa que mantiene los principios y valores de una economía social, popular y solidaria.

3. Formación de Capital Humano: Este elemento es muy relevante y necesario de tener en cuenta para ser replicado en la Araucanía, y en todo el país. La Cooperativa da una atención especial a la juventud, para ello cuenta con una Fundación especial para atender las necesidades de ellos, y generar proyectos de emprendimientos. Esto les da la oportunidad a los jóvenes socios, desarrollarse en el territorio, evitando las altas migraciones que caracterizan a la Agricultura familiar campesina e indígena. También el Gruppo cuenta con un internado que permite a niños de otras localidades estudiar en la escuela de salinas, y generar intercambios que potencian el aprendizaje.

Estas experiencias y soluciones innovadoras –abordadas en la gira- se centran en Modelos de Gestión Asociativa exitosa, de productores/as con características muy similares a los que participaron de la gira. Estos Modelos integran y conjugan, procesos de agregación de valor en constante adecuación, una historia exitosa de relaciones comerciales con el mercado de Comercio Justo en Europa y de cobertura nacional en Ecuador. Todo aparejado con el sistema interno de innovación tecnológica en donde participan los miembros de la comunidad, estudiantes y Expertos Senior para la gestión de recursos productivos y tecnológicos con miras a alcanzar el desarrollo sostenible, tomando como una oportunidad su pequeña escala y origen indígena, potenciándolo por medio de la Asociatividad.

En síntesis, tanto la Cooperativa Huichahue como el Consejo Asesor Regional (CAR), rescatan diversas ideas e impresiones, útiles para crear y/o rediseñar modelos exitosos de gestión asociativa, y la articulación en redes (principalmente Comercio Justo), que permitan obtener nuevos Sistemas de Gestión, nuevos Productos (o con valor añadido), mejores Procesos y otro tipo de Servicios -y/o mejorar los ya existentes-, con la finalidad de incrementar el valor agregado de la producción y acceder a nuevos mercados de forma asociativa

aprovechando los elementos de diferenciación propios de la región.

6. Indique la factibilidad de implementar en el país la o las soluciones innovadoras encontradas en la gira

Estas soluciones son totalmente replicables en Chile, lo que sí implican desafíos y algunos apoyos, tanto públicos como privados. Debido a que su éxito pasa primeramente por las capacidades directivas y de liderazgo de quienes participaron y de sus respectivas organizaciones. También es importante mencionar como recomendación para aplicar estas soluciones en Chile que se requiere apoyo estatal para algunas puestas en marcha o experiencias “piloto”, y en el caso de las cooperativas que poseen recursos, se debe avanzar en un cambio cultural interno de los socios, entendiendo las proyecciones y beneficios del mediano y largo de plazo, para de implementar dichas soluciones de manera colectiva e idealmente comunitaria. Así, la factibilidad de aplicarse en Chile es alta, ya que requiere de la base social y el interés asociativo para poder ir construyendo y quienes participaron de la gira, pertenecen a Cooperativas u otro tipo de Entidades asociativas. Además de ello, ya están avanzando en algunas líneas, tales como: el fortaleciendo la gestión interna, desarrollo de acciones empresariales de encadenamiento y agregación de valor, evaluando opciones de desarrollo de servicios para los socios, trabajando con otros fondos FIA para la innovación cooperativa y avanzando en circuitos cortos y compras públicas con apoyo del INDAP.

También, es necesario mencionar que las entidades visitadas y sus integrantes, son muy similares a las entidades representadas por los integrantes de la delegación. Esto se refleja por ejemplo, en que son todos pequeños productores, con alto componente indígena, en un sector muy aislado y con altos niveles de pobreza. Lo que se potencia con el hecho de que estos agricultores ecuatorianos de manera asociada, se enfrentaron a los mismos desafíos que hoy posee la AFCel de la Araucanía hace 40 años y desarrollaron ellos mismos sus propias soluciones y mejoras innovadoras con gran éxito, logrando un alto grado de avance en investigación e innovación, además de normas de mejoramiento continuo basado en los resultados prácticos de los avances en campo y detección de problemas/oportunidades. Contando con un importante posicionamiento de sus productos en todo el territorio nacional y en el mercado de comercio justo internacional, bajo la marca colectiva El Salinerito.

7. Indique y describa los contactos generados en el marco de la realización de la gira de innovación

Nombre del contacto	Institución a la que pertenece	Descripción de su trabajo en la institución	Teléfono	Correo electrónico	Dirección
Flavio Chunir	Gruppo Salinas	Director ejecutivo Funorsal			Salinas de Guaranda. Bolívar. Ecuador
Giovani Yamechaliquin	Gruppo Salinas	Joven emprendedor granja ecológica y permacultura			Salinas de Guaranda. Bolívar. Ecuador

8. Indique posibles ideas de proyectos de innovación que surgieron de la realización de la gira

De la visita surgen diversas ideas de innovación, las cuales están aún incubándose, pero que plantean entre otras cosas, lo siguiente:

- Rescate y potenciamiento de productos locales con identidad. En la misma línea, crear una alianza y red Regional de productos bajo una marca o "sello" diferenciador de la Araucanía, que se diferencie por denominación de origen.
- Desarrollo de iniciativas para vincularse al Comercio Justo, potenciando el Modelo Cooperativo.
- Realización de eventos de innovación para la AFC e Indígena en la Araucanía, que permitan simplificar y acercar la innovación a los pequeños productores.
- Realizar otras giras al mismo lugar con diferentes grupos de cooperativas y agricultores/as de la Araucanía, generando intercambios de conocimientos y productos, por ejemplo, avellanas, arándanos y otros que Salinas demanda como insumo en la elaboración de sus productos.

9. Resultados obtenidos

Resultados esperados inicialmente	Resultados alcanzados
Comprender el funcionamiento y desarrollo de iniciativas de empresas agrícolas que se enfrentaron a los mismos problemas de Gestión y lograron resolverlo con tal éxito que han generado nuevas unidades de negocios y contribuido al desarrollo de la AFC y sus comunidades.	Se conoció el modelo de trabajo, desde lo social hasta lo comercial. Además todas las visitas constaron de recorridos por las plantas e instalaciones, junto de reuniones de entrega de información. Con esto se alcanzaron los resultados esperados aprendiendo además otros elementos como son las experiencias humanas y el trabajo comunitario
También evaluar factibilidades para aplicar estas nuevas tecnologías y con ello capturar las experiencias para desarrollar iniciativas similares en Chile.	Los participantes conocieron las innovaciones que han permitido el éxito de las cooperativas visitadas, en ámbitos productivos, comerciales y de gestión. A esto se suma la exposición de innovaciones en desarrollo y de alto impacto comercial, estratégicamente relevantes. De lo cual, lo más destacable es el desarrollo existente en agregación de valor y packaging de productos aprovechando el valor que han desarrollado a la marca El Salinerito.
Generar contactos que permitan eventualmente establecer redes y potencialmente de negocios.	Se crearon lazos comerciales que de aprovecharse pueden ser muy beneficiosos para las cooperativas y el grupo de participantes. Entre estos contactos, está la posibilidad de exportar productos desde Chile, que no son cultivables en Ecuador y por otra parte desde Chile importar ciertos productos que no se dan en nuestros climas, pudiendo comerciar entre cooperativas, aprovechando ventajas del MERCOSUR.
Establecer un relacionamiento directo con empresas que puedan compartir su información y apoyo una vez finalizada la gira y retornando a Chile.	Con todas las Entidades visitadas se generaron vínculos y contactos, de hecho está latente para 2018, la idea de realizar una visita de algún dirigente de la Cooperativa a Chile y un Seminario en la Araucanía donde expongan su experiencia a más agricultores.

10. Actividades de difusión de la gira de innovación

Fecha (día/mes/año)	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	N° de participantes
01-12-17	Seminario de difusión en Temuco	Miembros de la Cooperativa Huichahue y pequeños productores representados por el Consejo Asesor Regional de INDAP y sus bases, de La Araucanía.	40 Personas Aproximadamente
11-12-17 al 30-12-17	Difusión en web y redes sociales	Todos los interesados en la temática de la Gira de Innovación a Ecuador, que cuenten con acceso a las páginas web institucionales de: Cooperativa Huichahue, INDAP Araucanía, IICA y CAMPOCOOP.	No aplica.

11. Indique cualquier inconveniente que se haya presentado en el marco de la realización de la gira de innovación

No existieron inconvenientes importantes que sean necesarios informar.

ANEXOS

- 1) Anexo 1: Material audiovisual recopilado en la gira de innovación
Se adjunta CD.

2) Anexo 2: Lista de participantes de la actividad de difusión

Proyecto: "Gira Técnica de captura de conocimientos y experiencia en Innovación, agregación de valor, y comercialización asociativa de Empresas Cooperativas Agropecuarias exitosas de Ecuador"

ACTIVIDAD / REUNIÓN: <i>Seminario difusión gira.</i>	LUGAR: <i>Hotel nicolas. temuco.</i>
FECHA <i>01-12-17.</i>	Nº DE ASISTENTES

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	ORGANIZACIÓN / COMUNA	FIRMA
<i>Samuel Sandoval A.</i>			<i>Coop. Huichahue P.L.C.</i>	<i>[Signature]</i>
<i>Celestino Sandoval</i>			<i>Coop. Huichahue P.L.C.</i>	<i>[Signature]</i>
<i>Alfonso Blanco P.</i>			<i>Cooperativa Huichahue</i>	<i>[Signature]</i>
<i>JUAN CEFIO S.</i>			<i>Cooperativa Huichahue</i>	<i>[Signature]</i>
<i>Joel Mandones</i>			<i>Coop. Cunco</i>	<i>[Signature]</i>
<i>hirs Gutierrez</i>			<i>CAK</i>	<i>[Signature]</i>



HUICHAHUE

LISTA DE ASISTENCIA



Fundación para la
Innovación Agraria

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	ORGANIZACIÓN / COMUNA	FIRMA
Alicia Quijuta			seoredra	
Luis TOANESON			CAN	
Miguelino Briceno			Los coche	
Jorge Melo			Huichahue	
Claudio Solu A.			FIA	
Juan Veiniqueroff.			CASA.	
Gregorio Curipán			Presidente Cada Pucuncu	
José L. González			Presidente Code.	
Sturson Pulcar			CADA URCA.	



HUICHAHUE

LISTA DE ASISTENCIA



Fundación para la
Innovación Agraria

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	ORGANIZACIÓN / COMUNA	FIRMA
Nestor Corián			CADA CUNCO	
Elvira Campos			Com. Juan Heuvin	
Abel Jiménez B			CADA Traiguén	
Jenny Sobarzo			CADA Lonquimay	
Roberto Uribe			CADA Lonquimay	
Leandro Fuenzalida			CADA Lautaro	
Sofía M. Toro G.			Presidenta: CADA Traiguén	
Alicia Ferrer			CADA Calvoano	
Claudia Reyes			CADA Calvoano	



HUICAHUE

LISTA DE ASISTENCIA



Fundación para la
Innovación Agraria

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	ORGANIZACIÓN / COMUNA	FIRMA
Laura Muñoz			freve	
Kennan Rank			teruco	
Cesar Bronck			Trigueros	
Cecilia Fernández			Trigueros	
Wendy Silva			Victoria	
DANIELA ENCALANA			Coop Huichahue	
CRISTOPHER VAREZAS			Coop Huichahue	

3) Anexo 3: Material entregado en las actividades de difusión



GIRA TÉCNICA ECUADOR

Cooperativa Agrícola Huichahue-Newen
04 al 10 de Noviembre de 2017

Delegación

Socios de la Cooperativa

- Samuel Sandoval Antivil
- Aldo Morales Rivera
- Celestino Sandoval Millacura
- Alfonso Blanco Riffo.

Apoyo técnico

- Angélica Baruel M. IICA
- Daniela Encalada M.
Cooperativa Huichahue
- Ricardo García R. INDAP

Consejo Asesor Regional- CAR

- Arsenia Vergara Mella
- Bambino Caire Pérez
- Luis Torrejón Molina
- Rogelio Nahuel Nelli



Origen

1. El Presidente de la Cooperativa y el CAR consideraba muy importante y provechoso el conocimiento in-situ de experiencias cooperativas exitosas.
2. Se hizo un intento en 2016, con IICA e INDAP.
3. Posibilidad de postular a FIA. "Giras de Innovación".



Financiamiento

APORTE PECUNIARIO

- Aporte FIA \$9.993.553
- Aporte CAR \$2.500.000
- Aporte Cooperativa Huichahue \$467.897

APORTE NO PECUNIARIO

TOTAL \$2.350.000

TOTAL FIA + CONTRAPARTE \$15.311.450



Iniciativa

Objetivo: Gira Técnica de captura de conocimientos y experiencia en innovación, agregación de valor, y comercialización asociativa de empresas cooperativas agropecuarias exitosas de Ecuador.

VISITA A CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS



GRUPPO SALINAS

ESTRUCTURA DEL GRUPPO SALINAS



GRUPPO SALINAS

- En 1988 nació la **FUNORSAL** como instancia de coordinación de todas las cooperativas salineras. Al mismo tiempo se afianzó la instancia de diversificar formalmente las organizaciones centrales en vista de la diversidad de los objetivos:
- **PRODUCCOOP** para impulsar la producción de derivados lácteos,
- **TEXSAL** para la promoción laboral y social de la mujer,
- **FUGJS** para la atención específica a la Juventud,
- **FUNDACION FAMILIA SALESIANA** para objetivos pastorales, de salud y educación.
- **CONA y CENTRO de EXPORTACIONES** surgieron para cubrir la Comercialización interna al País y al exterior.
- Finalmente y en una última etapa, se hizo evidente la necesidad de un referente común y se constituyó el **GRUPPO SALINAS**.

GRUPPO SALINAS

- El Gruppo Salinas es el resultado de la madurez organizativa de la Parroquia. Al unirse todas las Organizaciones actoras del desarrollo a lo largo de casi 4 décadas de trabajo comunitario, decidieron unificar criterios de desarrollo a largo plazo, fomentando y consolidando los principios de la Economía Solidaria.



Itinerario

DIA 1

- Tejidos Texsal
- Hilandería intercomunal Salinas
- Funorsal
- Padre Antonio Polo



Itinerario

DIA 2

- Quesera comunitaria
- Fábrica de confítes . Chocolatería
- Gruppo Salinas



Itinerario

DIA 3

- Granja Orgánica Samiyaku
- Fábrica de Aceites esenciales y té
- Productor de Pelotas de fútbol
- Deshidratadora de Vegetales
- Fábrica de Embutidos
- Tiendas y Centros de Acopio



Lecciones Aprendidas

- La Asociatividad es la manera de hacer frente a las necesidades comunes.
- A través de mingas y el trabajo mancomunado se puede lograr importantes transformaciones.
- El desarrollo local general también un desarrollo social y humano.
- Se puede generar una economía social, popular y solidaria, basada en el buen vivir.
- Nunca se debe perder el foco: Ser Empresas asociativas, que cuida las costumbres, tradiciones y su entorno, pero ante que todo mejore la calidad de vida de sus socios y su comunidad.



4) Anexo 4. Encuesta de satisfacción de participantes de giras para la innovación

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Cooperativa Agrícola Huichahue-Newen		
Dirección:	Las Heras N°350. Temuco.		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Daniela Encalada Muñoz		

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: Los participantes, quedaron muy satisfechos con lo aprendido y visto en la gira. En definitiva, se visualizó como un grupo asociado, comprometido y bien gestionado, puede lograr importantes resultados, no sólo para sus socios, sino también para todo su territorio. Esto generó una relevante motivación para los agricultores partícipes de la gira, y para los que participaron del evento de difusión.

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Consejo Asesor Regional Araucanía		
Dirección:	Francisco Bilbao 931. Temuco.		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Daniela Encalada Muñoz		

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:

Nombre de la Entidad Ejecutora:	Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura IICA.		
Dirección:	Rancagua 320. Providencia. Santiago		
Teléfono:		Mail:	
Coordinador (a):	Daniela Encalada Muñoz		

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:

Estimado

Sr. Rodrigo Gallardo Flores

Jefe Unidad de Programas y proyectos

FIA

Santiago, 05 de Diciembre de 2017

Junto con saludarlo cordialmente, hacemos llegar la Rendición Técnica del Proyecto GIT-2017-0514 denominado "Gira técnica de captura de conocimientos y experiencia en innovación, agregación de valor, y comercialización asociativa de empresas cooperativas agropecuarias exitosas de Ecuador", en versión digital y en papel (2 copias). Además se adjunta Declaración de buena fe, correspondiente a la rendición financiera

Saluda atentamente.



Daniela Encalada Muñoz
Coordinadora

OFICINA DE PARTES	
RECEPCIONADO	
Fecha	06/12/2017
Hora	07:36
Nº Ingreso	44767

15. PPO