

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

CÓDIGO FIA

GIT -2018 - 0663

<b>NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION</b>	
ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA"	
<b>LUGARES VISITADOS EN LA GIRA DE INNOVACION</b>	
País(es)	
Ciudad(es)	Vilcun - Temuco
<b>GRUPO Y/O TEMA QUE ABORDA LA GIRA DE INNOVACIÓN</b>	
<b>Segmento</b> (marcar con una X)	<b>Tema</b> (marcar con una X)
Pueblos Originarios <input checked="" type="checkbox"/>	Comercialización <input checked="" type="checkbox"/>
Jóvenes Rurales <input type="checkbox"/>	Medio Ambiente <input type="checkbox"/>
Mujeres Rurales <input checked="" type="checkbox"/>	Asociatividad <input checked="" type="checkbox"/>
Otros <input type="checkbox"/>	Extensionismo <input type="checkbox"/>
<b>FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES</b>	
<b>INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES</b> (Incluye la preparación de la gira, el viaje y las actividades de difusión)	
<b>Inicio:</b> Diciembre 2018	<b>Término:</b> Abril 2019
<b>INICIO Y TÉRMINO DE LA GIRA (sólo viaje y traslados)</b>	
<b>Fecha Salida:</b> 16 /01/2019	<b>Fecha Llegada:</b> 19/01/2019
<b>EJECUTOR</b>	
Gestión Agropecuaria SpA	
<b>COORDINADOR</b>	
Patricia Aguilar Huenchuan	
<b>FIRMA DEL COORDINADOR</b>	



### 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/ Usuaría de INDAP
2	Silvia Olivia Barrientos Hernandez	Predio en Huilma, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas y Frutales Menores	Pequeña Productora Agrícola/ Usuaría 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/ Usuaría 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/ Usuaría de INDAP
5	Liliana Alvarez Oyarzo	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	De Los Lagos	Producción de Hortalizas Bajo Plástico	Pequeña Productora Agrícola/ Usuaría 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/ Usuaría 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/ Usuaría 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/ Usuaría 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/ Usuaría de INDAP
10	Monica Olivia Maripan Gallegos	Predio en El Escudo, Puerto Octay	De Los Lagos	Producción de Hortalizas Bajo Plástico Artesanía	Pequeña Productora Agrícola/ Usuaría 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/ Usuaría 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 frescura 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

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



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 EL 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 Quinoa 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
<b>Sergio Riquelme</b>	Cooperativa Frescura El Natre	Gerente General Cooperativa Frescura el Natre			
<b>Ximena Rodríguez</b>	Corporación Ciudad y Derecho	Abogada, Experta en Cooperativismo			
<b>Pamela Reyes Ortiz</b>	Municipalidad de Vilcún	Jefa Técnica Programa de Desarrollo Territorial Indígena			
<b>Mauricio Partarrieu Vistoso</b>	Facultada de Ciencias Jurídicas y empresariales, Universidad de la Frontera	Académico			
<b>Susana Ortiz Geoffrov</b>	Fundación Chol Chol	Directora Ejecutiva Fundación Chol Chol			
<b>Lorena Vergara</b>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DISTRIBUCION A USUARIOS DE INDAP</li> </ul>	200
19/03/2019	OSORNO	PRESENTACION DE RESULTADOS	ESPACIO PARA LA DISCUSION Y ANALISIS, EXPERIENCIAS E IMPLEMENTACION EN LA PROVINCIA DE OSORNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PARTICIPANTES DE LA GIRA</li> <li>▪ USURARIOS/AS INDAP</li> <li>▪ AUTORIDADES REGIONALES</li> </ul>	32
21/03/2019	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	25
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	13

**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					
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:



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 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 Parfarrieu 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	María 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”

18 de Enero 2019

N°	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”

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 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

Gestión Agropecuaria SpA

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

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A):

Liliana Alvarez Oyarzo

LUGAR DE LA VISITA:

Universidad de la Frontera y agrupación chol-chol

FECHA DE LA VISITA:

18-01-19

ACTIVIDAD:

Charla dictada por el prof. Mauricio

Portarrien 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 la artesanía de la agrupación de chol-chol y todo lo que vi en el museo y de chol-chol me gustó la historia de la Sra. Isabel que ha llegado con lejos gracias a su esfuerzo y perseverancia



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



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

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): LORENA ANISTRUENDI MUÑOZ...

LUGAR DE LA VISITA: UNIVERSIDAD DE LA MANTEA (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 TERUWO, 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): Hilda Coliso

LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera Temuco

FECHA DE LA VISITA: 18-01-2019

ACTIVIDAD: Taller de Competitividad con Mauricio

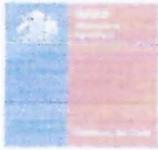
Pantorrer y Carlos Venegas y Lorena Negocio Justo

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Lograr definir nuestro negocio

#### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Averiguan utilizando el Peibu y Whats App para informarse y tener clara la competitividad o 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 io a la gran información satisfacer Demanda, capacidad de pago Debemos definir nuestro negocio conforme nuestras ventajas competitiva

\* Fundación CAd Chol expositora Lorena Modelo de Negocio Lo define el q compra @ es el comercio justo ES CUANDO el productor pone su valor, Vuese Varios para obtener el volumen de lo q quieren vender y ofrece en 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): Rosa Arismendi Paralef <sup>Fundación</sup>

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 asociativo  
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 también las falencias también se aprendió como llevar un libro mercado
- 3) llevar otro enfoque de una formalización
- 4) Saber también 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 ideas buena clara 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): *Silvia Barrientos G.*  
LUGAR DE LA VISITA: *Universidad de Frontera, Chonchol*  
FECHA DE LA VISITA: *18-1-2019*  
ACTIVIDAD: *Sobre pequeños Agricultura Cooperativa, Indígena y la Comercialización.*  
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: *Como enfocarse 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 en libre mercado
- 3.- llevar otro enfoque de una formalización
- 4.- también tener ser perseverante en la vida
- 5.- modelo de negocio, segmentos, sus clientes, propuesta de valor, canales de comercialización a la vez por un comercio justo. Más con ideas nuevas claras como ser independiente su negocio.
- 6

Visita al museo de Zumbaco  
a mer un salón de ventas.  
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 ~~diversas~~ <sup>muchas</sup> 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.



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 Sbuun Chuan

LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera

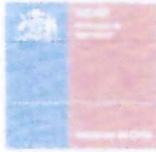
FECHA DE LA VISITA: 18 de enero 2019

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 no soldra 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 propiada.



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): Maria Lican

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

FECHA DE LA VISITA: 18/10/2018

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:

1º La clase fue presentada por D. Mauricio Pantarrieu y D. Carlos Venegas nos mostraron como es cooperativa El Matri, Agricultor Pilpilco Rowella 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.

2º 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 tino america presento su charla como la artesana un vendido sus productos internacionalmente, como desarrollar, emprender, y ~~compar~~ e informarse en como llegar a comprar el producto

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



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): Widia Aguila Soto  
LUGAR DE LA VISITA: Universidad de la Frontera Temuco  
FECHA DE LA VISITA: 18-01-2019.  
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 Pentarriev y Carlos Jenebas  
"Visita Al local de venta de la cooperativa Cholchol" donde se comercializa el producto del artesano obteniendo calidad y prestigio, conociendo también el arte mapuche 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.



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): Ana Martínez  
LUGAR DE LA VISITA: universidad de la frontera y Chulchol  
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 Kantarréu  
Susana 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 ~~mejor~~ 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

Visito a la tienda Fundacion Chol-Chol  
lo que comercializo productos de  
de productores Hopuebe y no Hopuebe  
mediante el Comercio Justo  
No recibio su Director  
Susana Ortiz

Taller en Fundacion Chol Chol  
foro a largo Comercio Justo para  
Latinamerica

- Temas:
- Asociatividad
  - Comercialización
  - Comercio Justo
  - Desarrollo economico y Cultural.



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): *Marcelina Huichón Hilloquimpei*

LUGAR DE LA VISITA: *Vou la Frontere - Fundación Chol-Chol*

FECHA DE LA VISITA: *18 de Enero 2019*

ACTIVIDAD: *Chol de Vou la Frontere*

*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 Frontere Taller Competitividad en la pequeña agricultura campesina y por la Facultad de Ciencias Jurídicas*

- *Se realizó trabajo grupal de los*
- *Experiencias de cooperativismo*
- *Chol*
- *pilpato*
- *Homelle*

Visita Huerto Sra Patricia Páez: 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 Palti municipal a orillas de la carretera que une Vilcan con Temuco.

Don Esteban de la comunidad <sup>financas</sup> presenta su modelo de feria el cual con apoyo del municipio quien les cedió un antiguo rondel de fincas, 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

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 Gonzalez de Universidad Central de Chile.

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

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1º Sr. Sergio Riquelme presenta en power point nos habla los pasos a seguir como formamos 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 lograr 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.

2º Charla: Ximena Gonzalez Abogada y asesora de cooperativas nos enseñó 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 conformándose de forma legal y de ayuda mutua.

Visita a peria El hote

Bienvenida del presidente Estetson  
Se recuzo con oportuno: per.

visita o ogranatone por Pelicia Paimeno

Mullivo Pinoo, putillos, Frambuzos, ~~la~~  
nuevas medicinas y lo vente de estos  
a lo peria 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): <sup>Milloqui per</sup> Marcelino Arreño Huichon

LUGAR DE LA VISITA: El Motre

FECHA DE LA VISITA: 17 de Enero 2019

ACTIVIDAD: Experiencia de miembros de la cooperativa El Motre (Serente), Chile de cooperativismo x u e

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Experiencia de cooperativismo <sup>R. d. y u e</sup>  
- Pesos pegados para formalizarlo.

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Difícil comenzar de la cooperativa para cada uno de los integrantes por malos climas que fueron tomados y por exceso de confianza a los clientes por lo que el x Mayor. ~~de~~ el solicitante Mediator Benigno. Fracaso en billvo de pesos, tipo prestación de servicios.

- Cheque de depósito Dinero Roguicus.  
Para formalizar cooperativa pesos a peso

de ce qu'on leur propose pour  
pour accéder le projet inventivo  
ya que de alguna manera me practica  
con el cooperativismo.  
En la cooperativa los las ideas bien.  
han tenido los otros tambien al crear  
en un ~~proyecto~~ proyecto de Mayo que nunca llego.  
nunca hoy por crear si no este la reduccion  
de la vista.

los valores que ellos tienen  
son - la perseverancia  
- Resiliencia  
- el trabajo ayuda mutua.  
una linda experiencia donde visibilizar de  
la coolidad.

de plajada nos presente una charla  
para formalizar la cooperativa pose a pose

lond - visita por a Patricia Pañameo  
agricultora del PDI - que cultiva kintu que  
frutales menores - plantas medicinales - que come  
vive en la feria de la comunidad  
que fue financiada por el municipio  
donde se construyeron los cuartos de construcción  
unos hermosos los cuales puede utilizar como  
feria - En la feria hoy venden agricultura  
que venden sus productos  
propios.



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): Monico Haripen Gollays  
LUGAR DE LA VISITA: EL NATRE  
FECHA DE LA VISITA: 17- Enero 2018  
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:

De inicio se formó con la Experiencia del gerente de la Cooperativa el NATRE.

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

Aquí nació la idea de plantar mas Hortalizas y negociarlas des pues de varios intentos



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): María Licán A

LUGAR DE LA VISITA: Cde Socorro Mutuo 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 presento sus experiencias para formar una cooperativa la abogada Ximena Gonzalez (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, perseverancia y la constancia fueron clave para llegar a tener el éxito en su cooperativa, nos presento 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 presento una llave que es una cooperativa, Definición legal, para que sirva una cooperativa, como clasificarla productiva Servicios, trabajo, como se constituyen

Visitamos a la Sra Patricia Painemao productora del PDTI en productor como quinua, frutilla arandano etc. visitamos la feria Mapuche El Matre donde vende su producción de hortaliza, donde nos describieron sus experiencias como feria la feria es de la Comunidad Antonio Lincoln

## Cooperativas.

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 a entidades del estado. Ej: Indap y otros

3. Pto. FERIA 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 recién, aún faltan complementar sus puestos (estan)

9. Visitamos la Sra Patricia, ella es agricultora y produce Quinua y futeillos y tambien mentas de yerbas. H. trabajos por ella.



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS

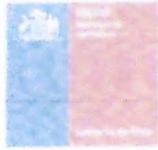
Gestión Agropecuaria SpA

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

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Edith Uuncheuín  
LUGAR DE LA VISITA: Cede el natre 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: formalización y aprendizaje del rubro otolizos en general

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

- 1º - Una charla de don Sergio Piquelme en la cede del natre, el es el gerente de la cooperativa, el objetivo de emprender una agrupación para trabajar en forma asociados imperaron con muy poco, donde todos los socios son "iguales" el contaba que hay que ser perseverante, es decir, cada caída hay que levantarse con más fuerza.
- 2º - Una charla con la Sra Abogada Ximena Rodríguez, la cual nos explico los pasos para formar una



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): Hilda Coliño

LUGAR DE LA VISITA: Cede sector el MATRE

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 formaron como cooperativa o emprendimientos Asociativos Por Jimena Rodríguez

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Sergio da a conocer lo bueno y las dificultades que 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, Fautilla, Trambueso y Arandanos es de un P.D.T. Después visitamos una feria El presidente Esteban consiguió un sitio abandonado a través 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): *Silvia Barrantes G*

LUGAR DE LA VISITA: .....

FECHA DE LA VISITA: *17-1-2019*

ACTIVIDAD: *Sobre la Experiencia de los primeros pasos del Cooperativismo en la P.A. y los centros*

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 que salieron adelante con todos los gastos y esfuerzos, para con su emprendimiento.*  
*La Ximena habla del tema como continúan una cooperativa con todo sus reglamentos y estatutos como se forma a futuro con 5 personas también primero haber una feria el mate, un emprendedor y una Srta. productora de Kinnowa y Hortalizas, Buena experiencia con los emprendedores, es forzada estudiando con su pequeños, sacrificando su familia, para poder salir adelante.?*



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): LORENA ANISMENDI MUNOZ

LUGAR DE LA VISITA: LA COOPERATIVA FRESQUERA DEL NATRE Y HORTO DE LA PATRICIA Limitada

FECHA DE LA VISITA: 17 DE ENERO

ACTIVIDAD: CHARLA DONDE DON SERGIO RIFUENTE Y ABOGADA DE SANTIAGO MARIA JOSE DESERRA.

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

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Comienzo de la jornada en: la cooperativa fresquera del Natre Limitada.

visita al Huerto donde la SPA PATRICIA y sus auxiliares, y acompañada, Miter, Heribach y Ainal Tinua.

visitando la feria del Natre, con fin de la visita.

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  
mínimo y explicó como se puede disolver una coope-  
rativa

a los 16 hrs. fuimos al huerto de la sra Petúcie  
la que me enseñó su plantación de Quinoa ya  
que yo no la conocía

de la feria me gusto lo que me conto una de las señoras  
del PdTx de la municipalidad, que este local lo cons-  
truyeron ~~así~~ con la ayuda de unos preses. y ellos tienen  
un local en la feria



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 Frescuras 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 Frescuras del Norte Ltda. a las 10 de la mañana. Dn. Sergio Riquelme nos cuenta su experiencia en sus comienzos como pequeño micro emprendedor en la que fracasó varias veces en sus comienzos comenzó con 1/4 de hectárea sembrando 7 choro niembre 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 pal empresarial Indap eje. luego fuimos al Huerto de la Sra. Patricia*

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

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 tramites esos fueron los jornadas de los 10: hasta los 13:00

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 otro 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): Ana Martínez

LUGAR DE LA VISITA: Cooperativa Frescura del Norte Ltda

FECHA DE LA VISITA: 17-01-19

ACTIVIDAD: Charlas teórico y práctico

de asociatividad, 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 sus 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 5<sup>to</sup> año comenzaron a cultivar lechuga en el cual se les comenzó a dar resultado y así se fueron agrandando y formaron su cooperativa.



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): Rosa alicia Arismendi Pailelef

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 Ripuelma Sra Ximena ella habló 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 habló 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
- 4 Sra X Productora deキノコ y Horteliza
5. muy Buena experiencia con los emprendedores



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): JORENA ANISOMENDI

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

FECHA DE LA VISITA: 16-01-2019.

ACTIVIDAD: PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA  
INDÍGENA.

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: ES APRENDER EN

TRABAJAR EN COMA COOPERATIVA Y GRUPAL  
PARA DESARROLLAR MAYOR VOLUMEN EN CULTIVO  
DE HORTALIZAS.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1. DON SERGIO PIQUET ME NOS RESIVIO,  
CON MUCHO AGRADO EXPLICANDONOS CADA  
DE TAYE EN EL TEMA DE CULTIVO, HORTALIZA.  
DONDE PARA MI QUE MUY AJRABLE  
Y ENTENDIBLE.

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



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



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

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): Silvia Barrantes, 46

LUGAR DE LA VISITA: El mate

FECHA DE LA VISITA: 16.1.2019

ACTIVIDAD: Cooperativa, El mate, hortalizas

Como lechugas beterragas puerros beterragas puerros cilantro

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Conocer un grupo de Pequeños <sup>del maderero de</sup> lechugas

que ~~hacían~~ agricultores que se unieron y formaron una  
cooperativa con un grupo de 10 pequeños agricultores en  
Siembra de lechugas en gran cantidad.

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 su maderero

- y siembra al aire libre, las lechugas Beterragas  
Puerros Zapayos Italianos bajos en madereros

En la unidad, reconforta la rentabilidad de  
la cooperativa



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): Rosa Alicia Guismendi Paddeff

LUGAR DE LA VISITA: el Natre

FECHA DE LA VISITA: 16-01-2019

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

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Aprender como iniciar una cooperativa, asociatividad y tener una iniciativa como comunidad

#### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

1. Turismo el privilegio de conocer Huepule
2. Ver una cooperativa <sup>el natre</sup> 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



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



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

NOMBRE DEL AGRICULTOR(A): *Liliana Álvarez 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:

*Pasamos almorzar donde don José  
Luego fuimos a la cooperativa el noche  
y nos recibió el gerente de la coopera-  
tiva don Sergio Riquelme y vimos los cultivos  
de hortalizas que ellos cultivan por ej. lechugas,  
beterragas, puerros y cilantro, zepallo Italiano  
y don Sergio le hace 3 siembras en el año  
a su tierra. —*

Este cooperativo esta formado por  
varias personas, tambien apoyada  
por Indops. y su comercialización  
a es de manera grande tienen  
grandes clientes mentos por mayor.  
La docena esto entre \$4000 (lechugas)  
Para mientras se hace el ensaio se  
el alimentos con nutrientes disueltos 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): Edith Buenchúen

LUGAR DE LA VISITA: Cooperativa Los Natives

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<sup>er</sup> siembra vista lechugas "CUENTIS"

" Isabela

también siembras de cilantro

Puerros

aji

nete rra gas

Para mí es novedoso la forma de hacer los armocios en bandejas de Plomavit 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



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): Hilda Coliao  
LUGAR DE LA VISITA: Valcúñ: Cooperativa Frescuras del Norte  
FECHA DE LA VISITA: 16-01-19  
ACTIVIDAD: GIRA TÉCNICA:

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Poden conocer las experiencias de como se trabaja la cooperativa.

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

El gerente Sergio Riquelme da a entender q trabajando en cooperativa se logran mejores proyectos q una persona individual. Es mas difícil obtener maquinarias por ejm: tambien se logra producción en mayor cantidad. Tambien daba a entender q hay variedades como la lechuga Cuerti es resistente al frio y podemos ver q rotan las siembras, lechugas beterrugas, <sup>si hubre</sup> puerro. estrategia siembran Avena para arreglan la tierra, y abonan con abono rojo y abono de coral, haciendo los almucigas en bandejas las plantas son todas parejas y siembran en 210 240 entre 35cms y colocan nutrientes para mejor crecimiento tambien dejar las bandejas en batea con agua y ser perseverante y el INRAE es el asesón mas importante.

cultivos y maneras de traspantar  
el uso explícito como podemos  
sacarle el mayor provecho a la  
tierra en diferentes estaciones del  
año.



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): Ana Martínez

LUGAR DE LA VISITA: Vilcún

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 motre

### DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Visitamos la cooperativa Presuras del motre con el recibimiento del gerente don Sergio que nos explicó diversas experiencias que han tenido ellos. También vimos como usaron sus huertos comenzando por de las lechugas en parceladas Keenty, escaudo y maina continuando por el terreno como lo preparaban y los insumos que ellos ocupaban. Vimos los sembrados de puerro al tanto los invernadero sus



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



## 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 Norte

FECHA DE LA VISITA: 16 - 01 - 2019

ACTIVIDAD: Visita a terreno cooperativa el Norte

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 Norte" 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.

Varietas -

AURI

3º Elí sus cilindrúe pueros -

3º pollor y foli oua - nos pcomedo  
sembrer lo puero en enero - en siembra  
directa -

- ~~esto~~ importante al momento de →  
con el giro -

de comercio ligodora y prestadore  
de servicio.

---



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



### 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  
trabajos en manera asociativa  
Sus hortalizas tales como la lechuga  
usando variel seeds y betarroja.  
En lechuga por ejemplo aprendi que  
al cosechar se da muy bien pero  
los fueron germinados en bandeja  
de pluma 51g - que contienen 400 -  
plantas - con riego en cinta 2 -  
unos dias + o menos en la tarde  
yo del inicio al consumidor - son mas o menos  
- Segundo plantito en bandeja  
compost ~~turba~~ - se toman en bota  
con - como salud - 1 - bolsa de turba  
4 por 40 bandejas + o menos



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): ..... *María Sicán A.* .....

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

FECHA DE LA VISITA: ..... *16/01/2019* .....

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:

..... *Mos recibio Sergio Riquelme quien nos* .....

..... *iso 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, zapallo italiano.* .....

..... *La forma del riego, el proceso del la* .....

..... *siembra de las plantas en invernadero y despues* .....

..... *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* .....

..... *ectorea de siembra.* .....



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):

Marcelina Jimenez Hueichon Nilloquipa

LUGAR DE LA VISITA:

Cooperativa "Trescares del Norte"

FECHA DE LA VISITA:

16 de Enero 2018

ACTIVIDAD:

visite a terreno de la cooperativa

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Cultivo de hortelizos y de la cooperativa y sus ventas.

DESCRIPCIÓN DE LO VISTO:

Charla de gerente de la cooperativa Sergio Riquelme.

Temas:

- Inicias como cooperativo.
- Plantaciones de Lechugas.
- Plantación de Puros.
- Plantaciones de Velonesgos.
- Venta de Plantines en
- Plantas x bandejas.
- Plantaciones de Calabro.
- Voleros x bandeja.
- Control de plagas x bandejas.
- Control de humedad con sombra de arena y su incorporación.

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

Nombre de la Entidad	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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	Gestión Agropecuaria SpA		
Ejecutora:			
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				

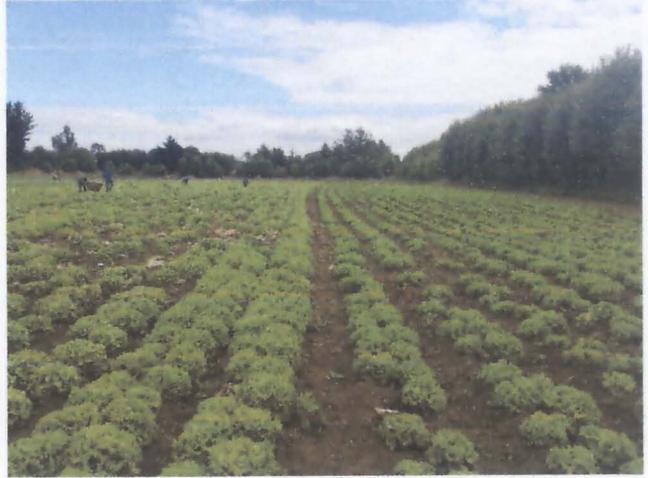
Comentarios adicionales:



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS

 Gestión Agropecuaria SpA

### REGISTRÓ FOTOGRÁFICO

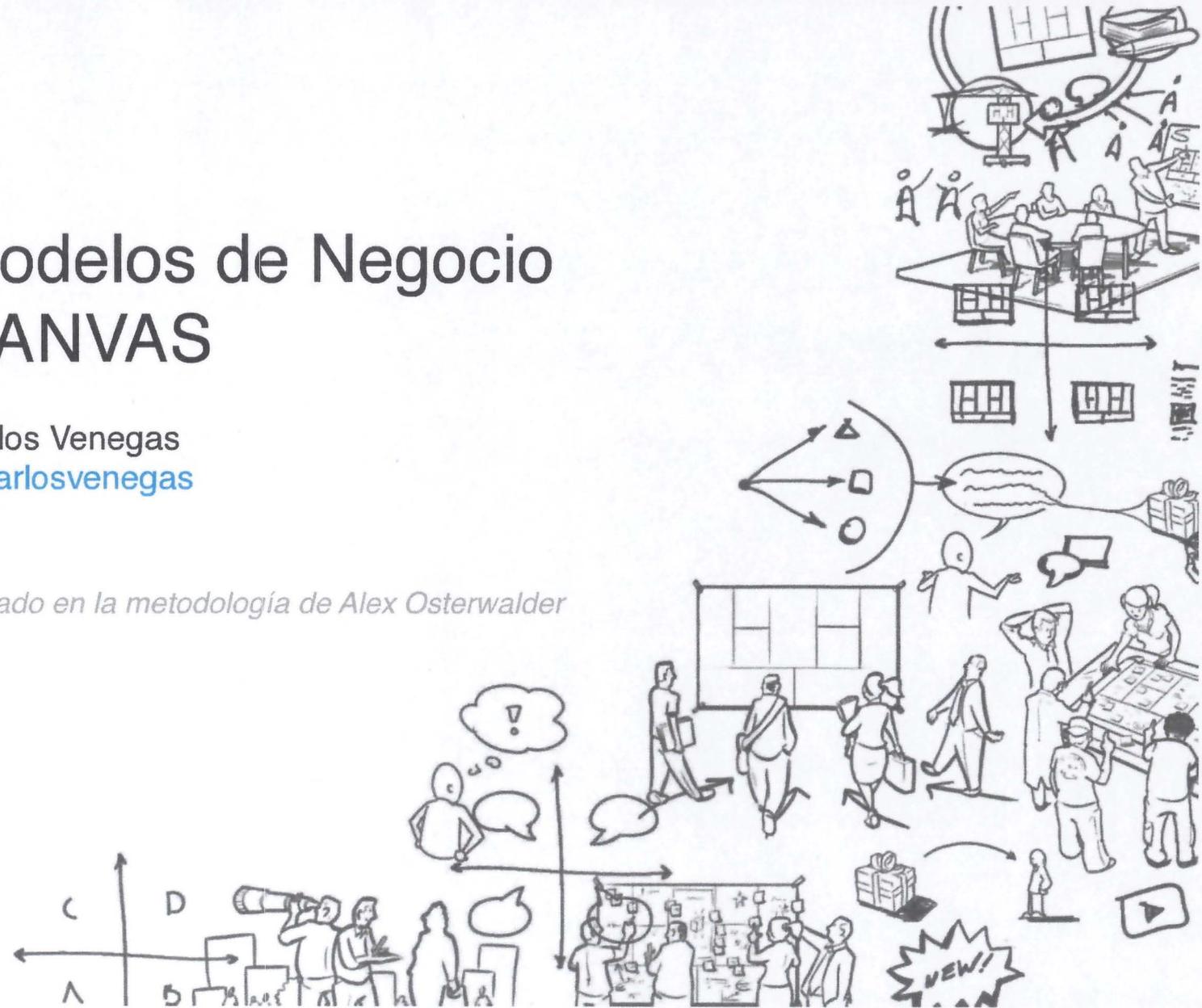




# Modelos de Negocio CANVAS

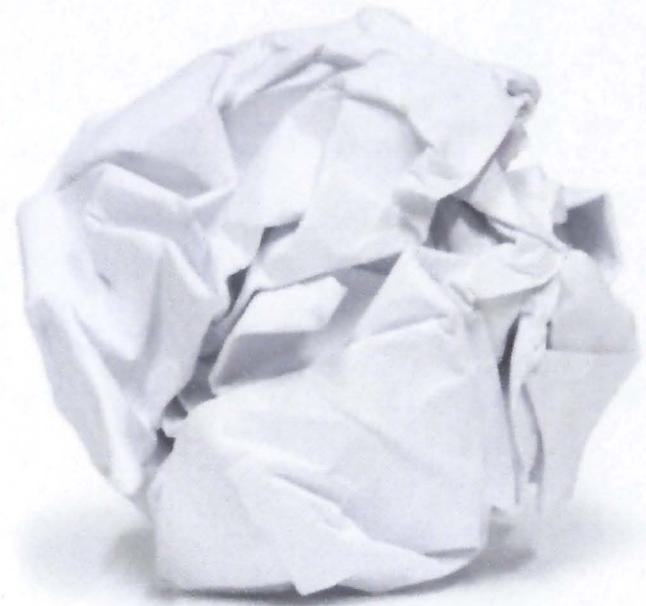
Carlos Venegas  
[@carlosvenegas](#)

*Basado en la metodología de Alex Osterwalder*



## ¿Qué es un modelo?

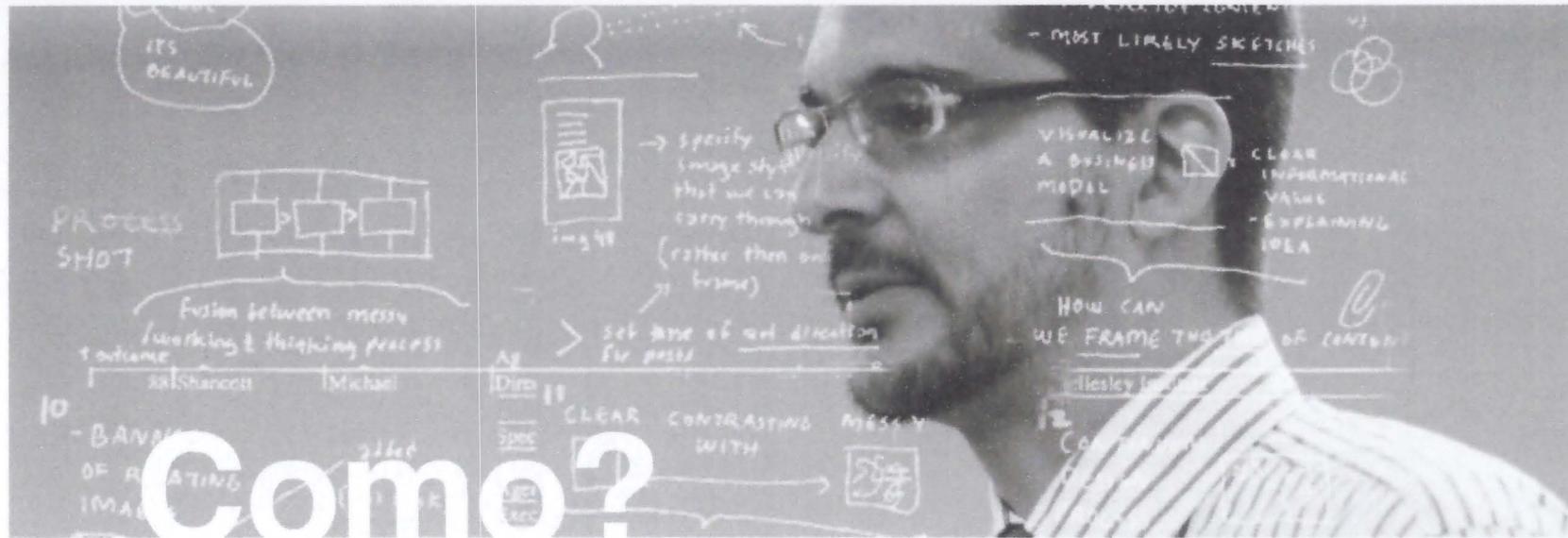
- Arquetipo o punto de referencia para imitarlo o reproducirlo.
- Representación en pequeño de alguna cosa
- Esquema teórico de un sistema o de una realidad compleja.
- Resultado del proceso de generar una representación abstracta, conceptual, grafica o visual para analizar, describir, explicar, simular 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.



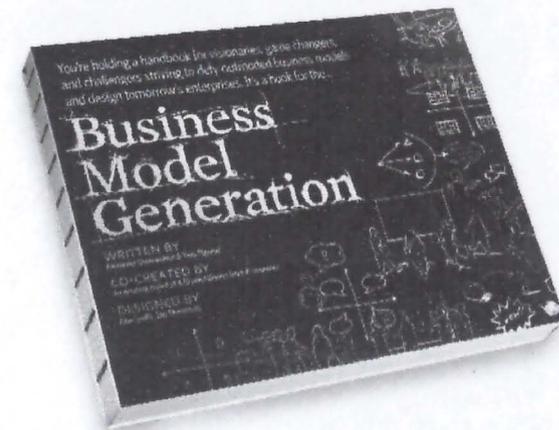
Definición: **modelo de negocio**

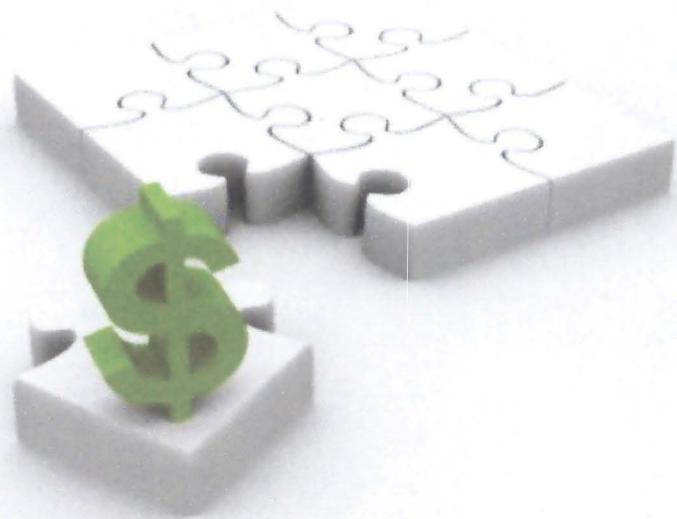
Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.





Utilizaremos el método del Canvas  
(lienzo)  
de Alex Osterwalder





# 9

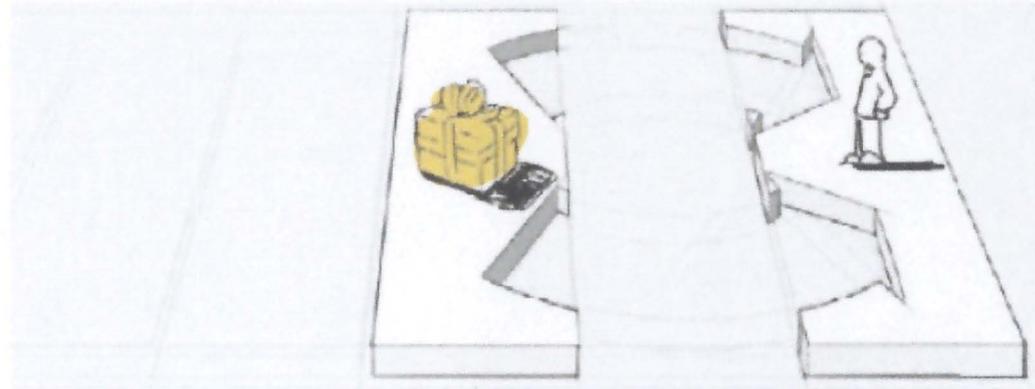
## Bloques de construcción

# 1. Segmentos de clientes



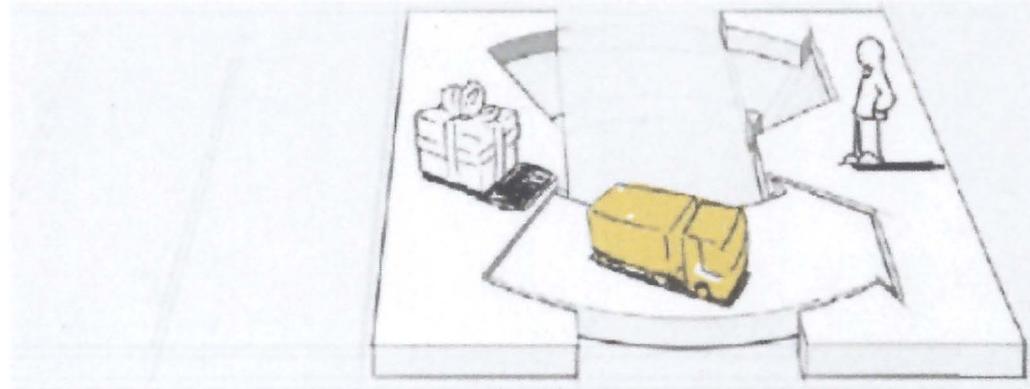
- ¿Para quién creamos valor?
- ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

## 2. Propuesta(s) de valor



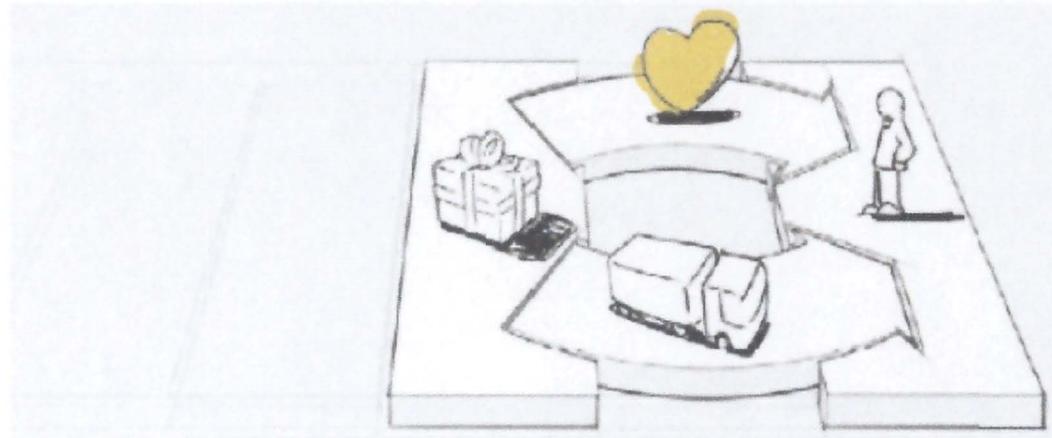
- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

### 3. Canales de distribución y comunicación



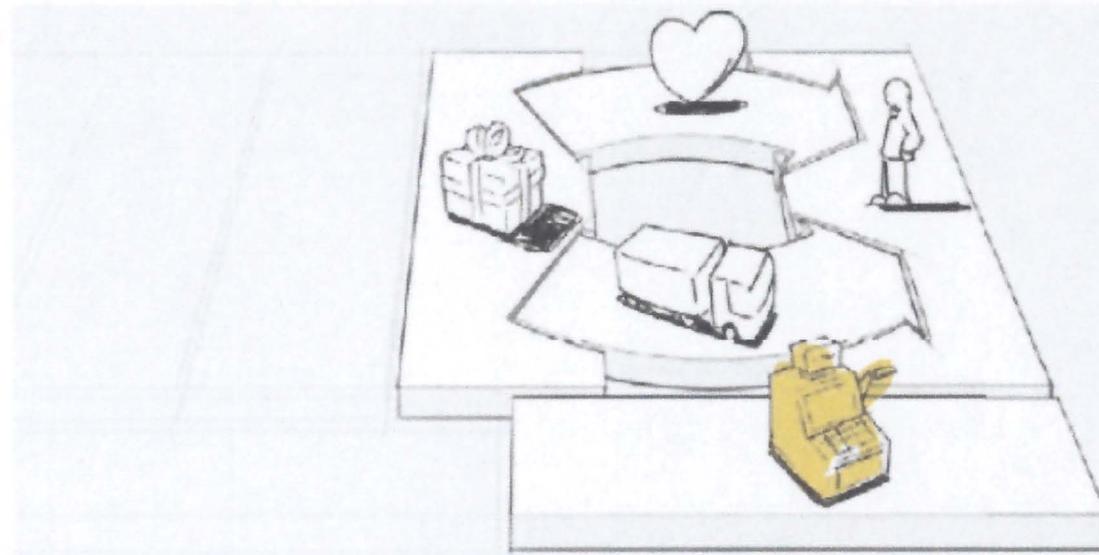
- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
- ¿Cómo se conjugan nuestros canales?
- ¿Cuáles tienen mejores resultados?
- ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

## 4. Relación con el cliente



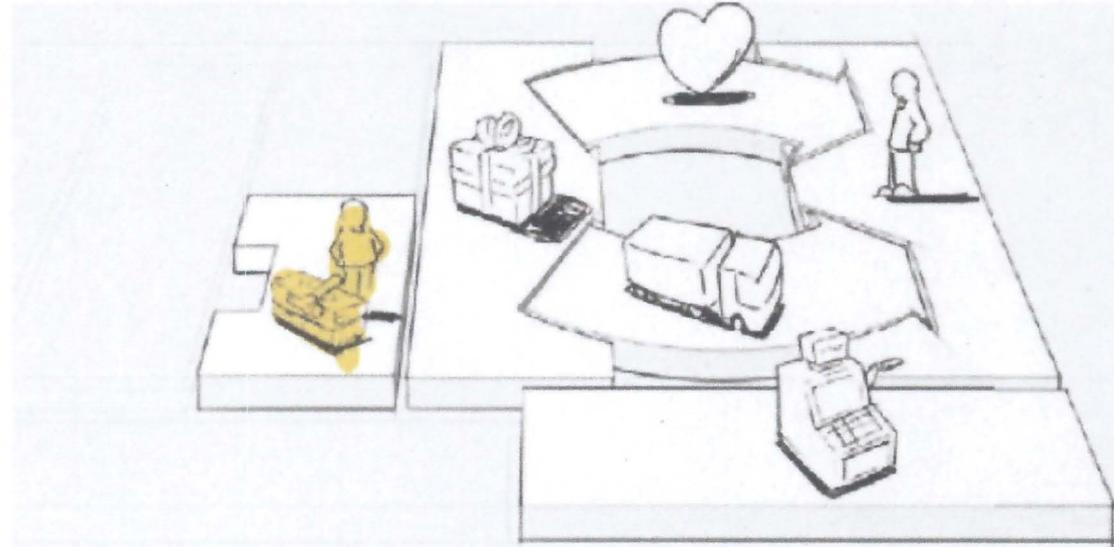
- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

## 5. Flujos de ingreso



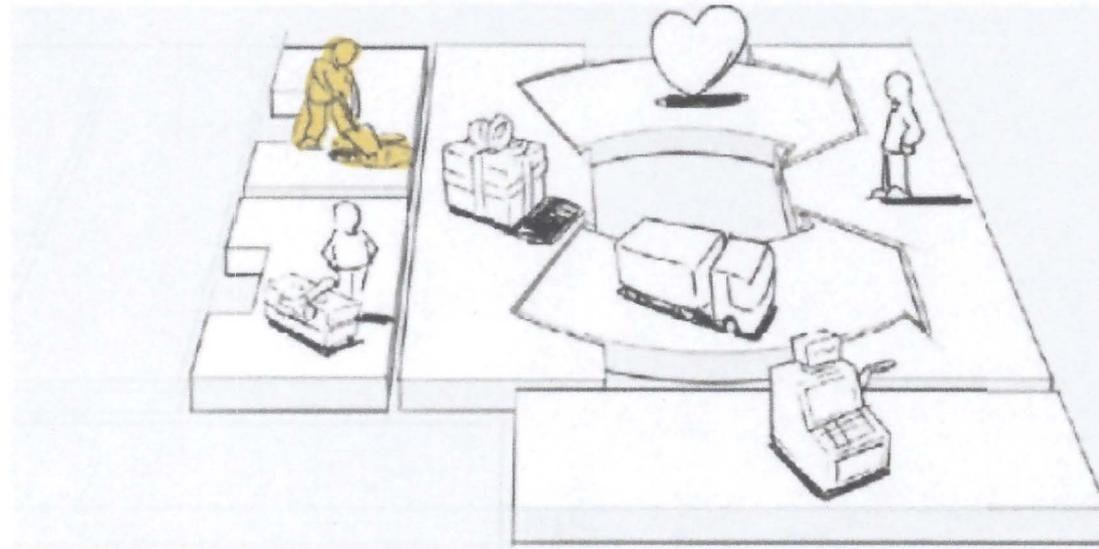
- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Por qué pagan actualmente?
- ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?

## 6. Recursos clave



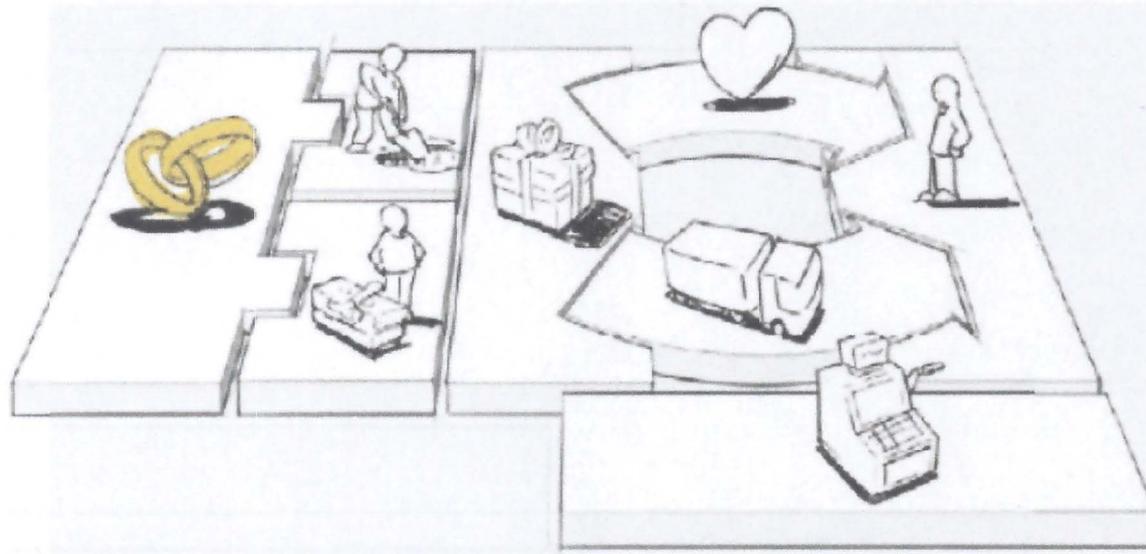
- ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

## 7. Actividades clave



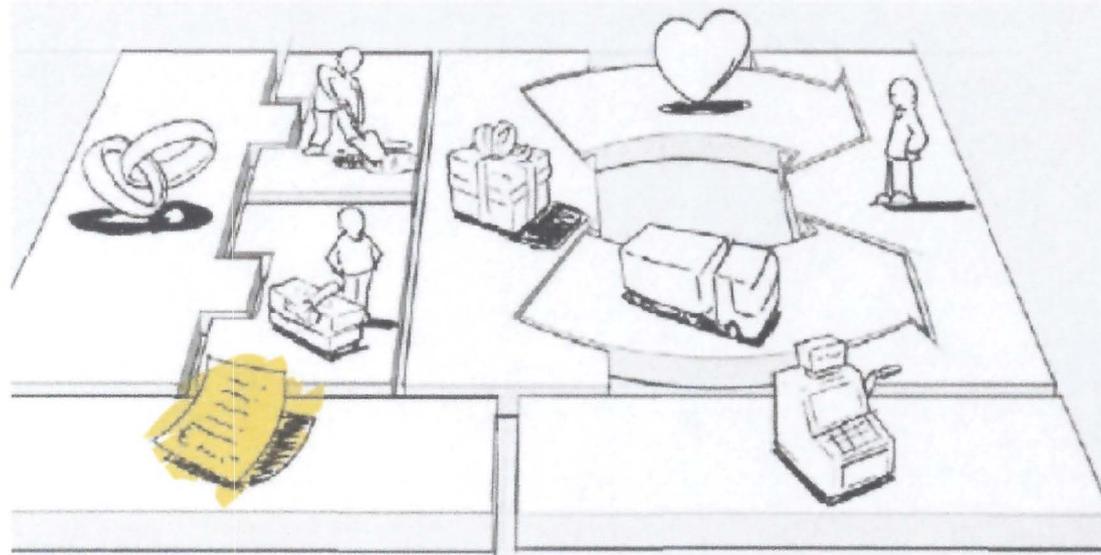
- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

## 8. Red de Partners (socios estratégicos)

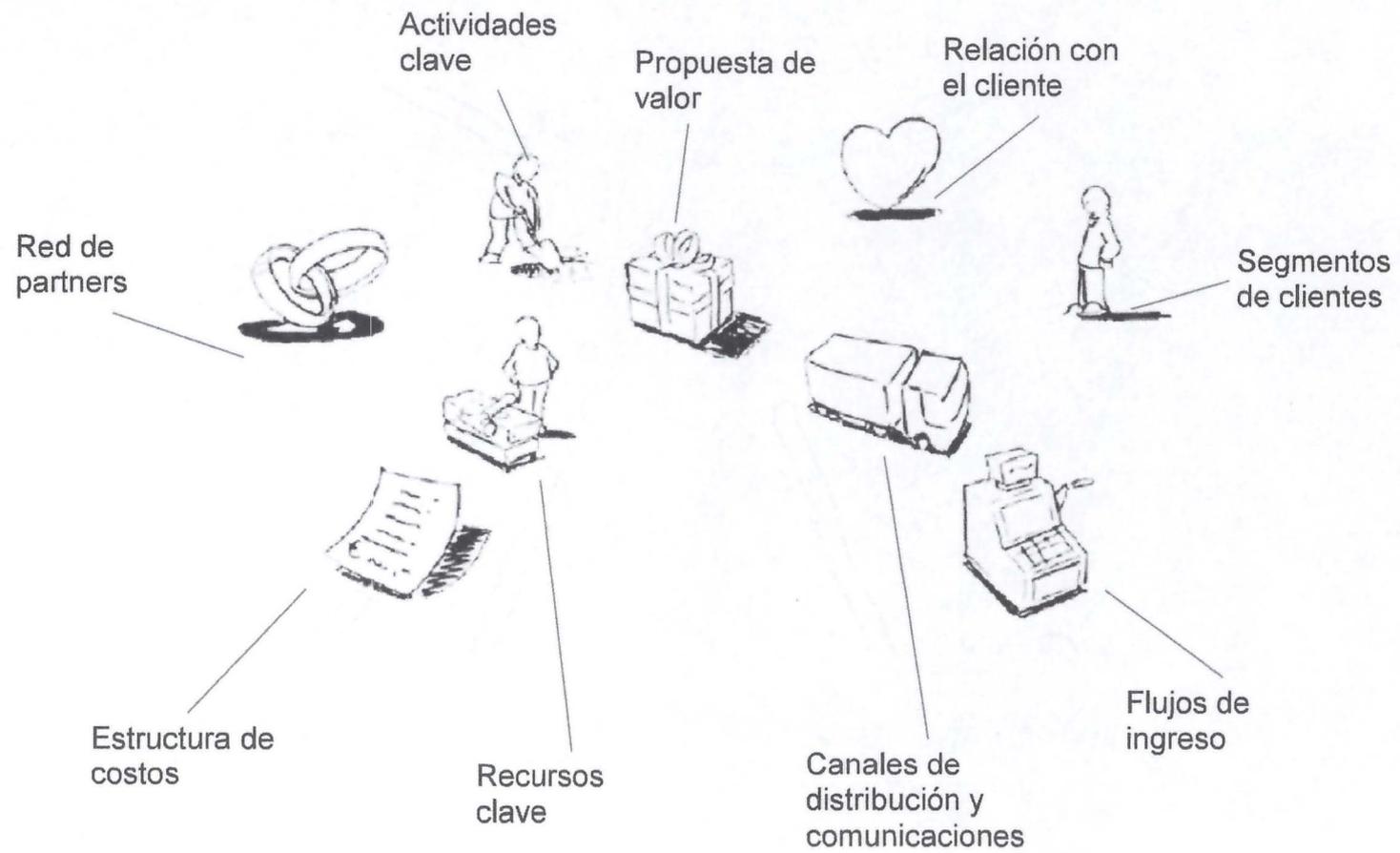


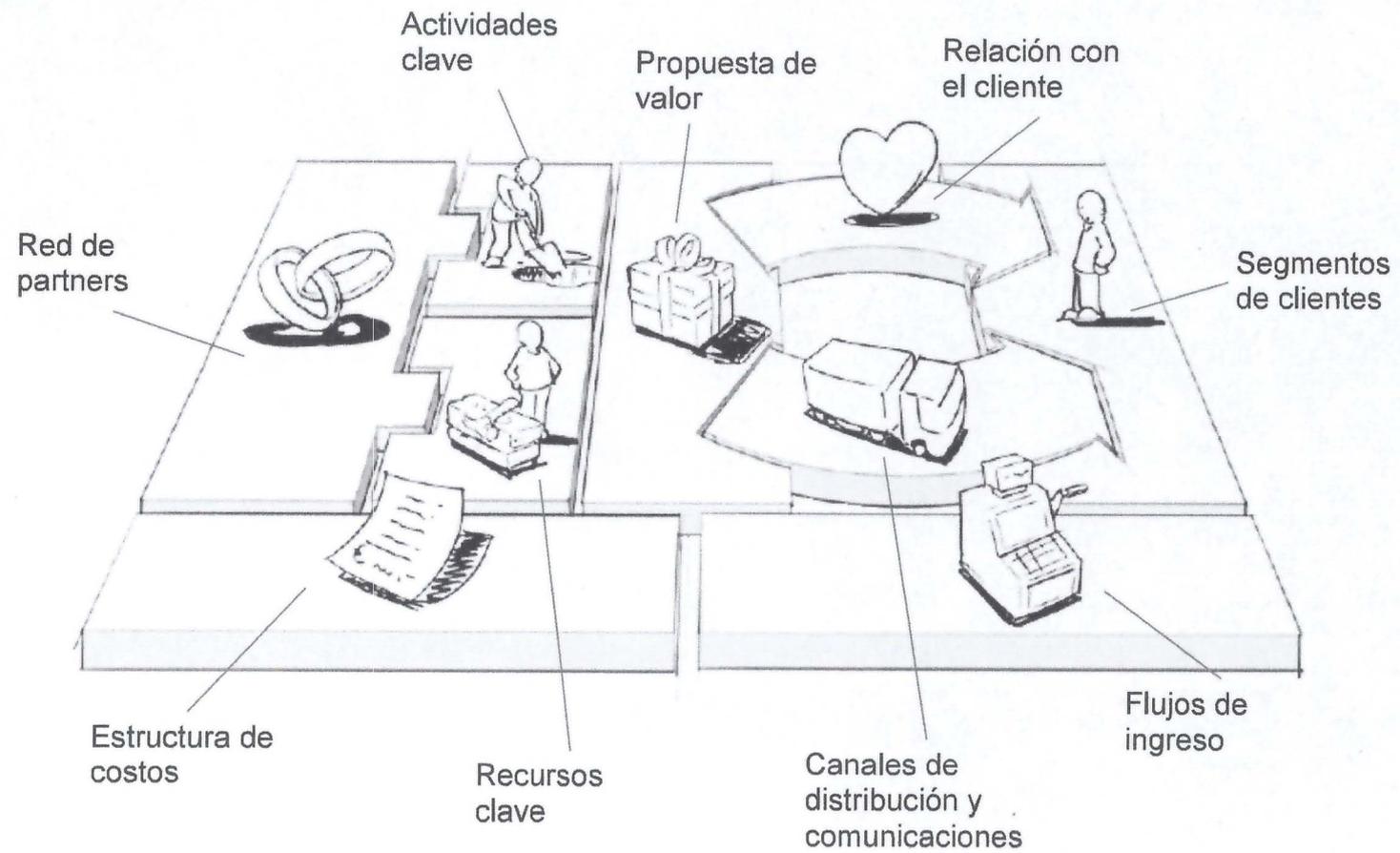
¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

## 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?

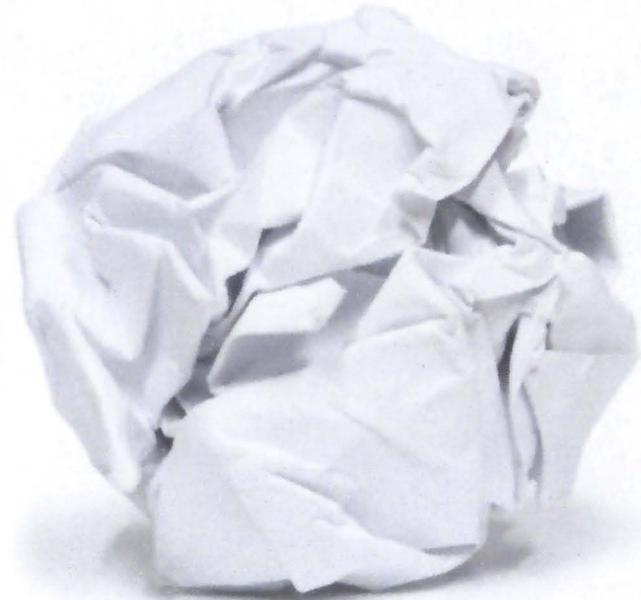
No te preocupes...  
un buen negocio siempre comienza  
con mucha confusión.

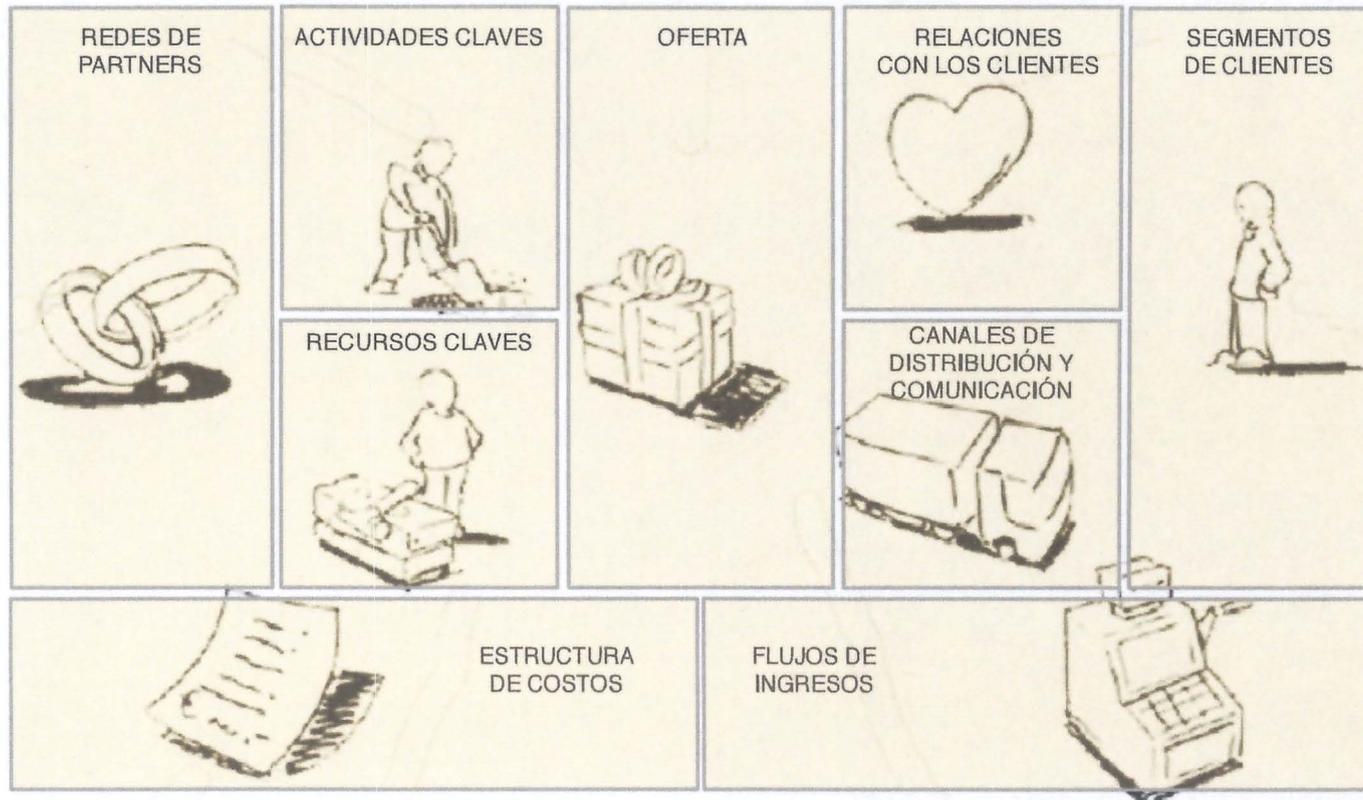
Un buen modelo de negocio te permitirá  
hacerte las preguntas necesarias para  
ordenar el caos, adaptarte todas las veces  
que sea necesario durante el proceso y así  
tener una mejor oportunidad de mercado.

**Gracias y mucha suerte!**



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



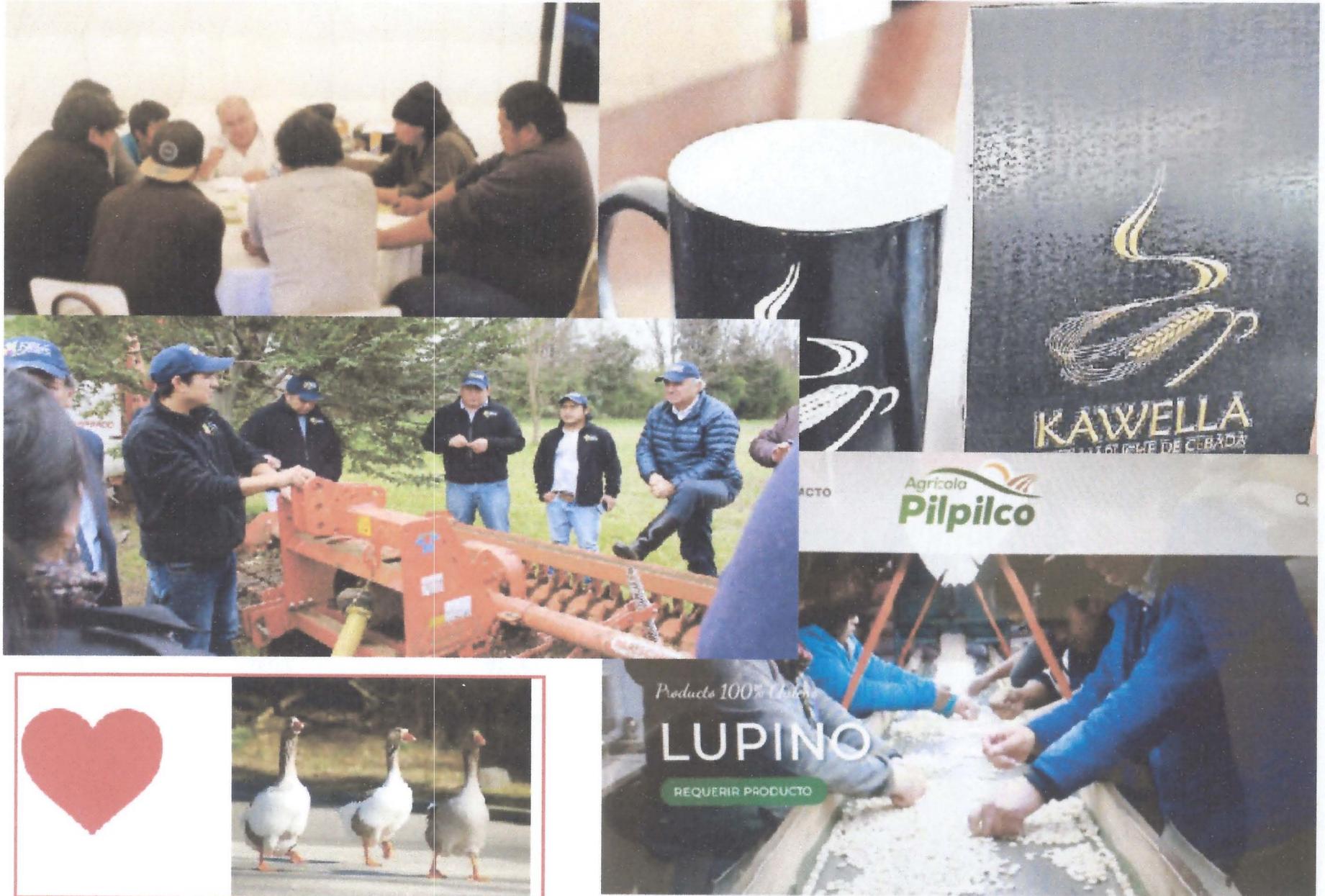


“Competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena:  
experiencia en la Región de la Araucanía y posibilidades de  
trabajo en Red”

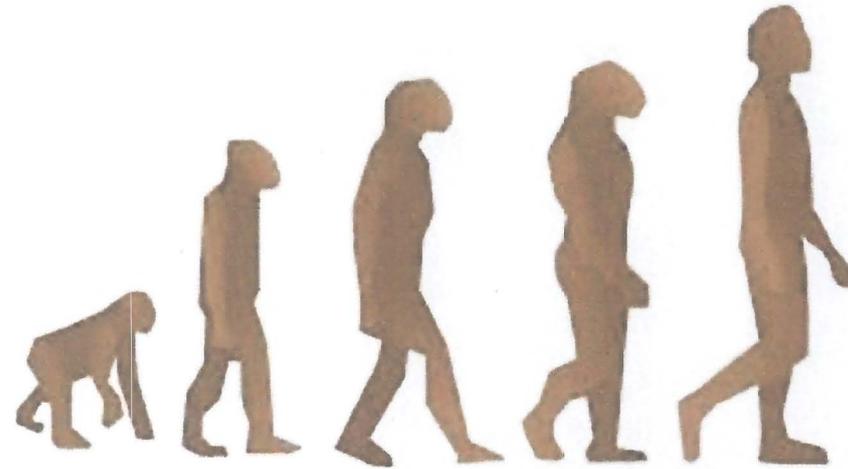
Facultad de Ciencias Jurídicas Y Empresariales  
,Universidad de La Frontera, Temuco

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 recientemente.

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



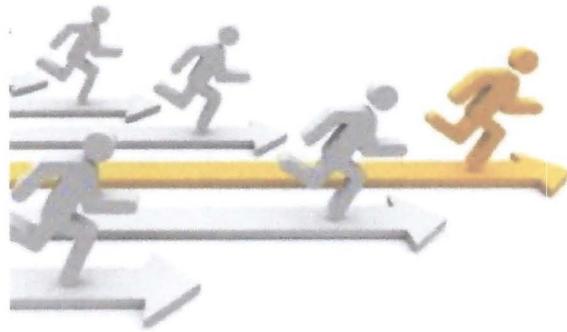
¿Cuanto sabemos que sabemos?

¿Cuánto sabemos que no sabemos?

Y en total.....

# Dicho lo anterior

Que entendemos por competitividad?

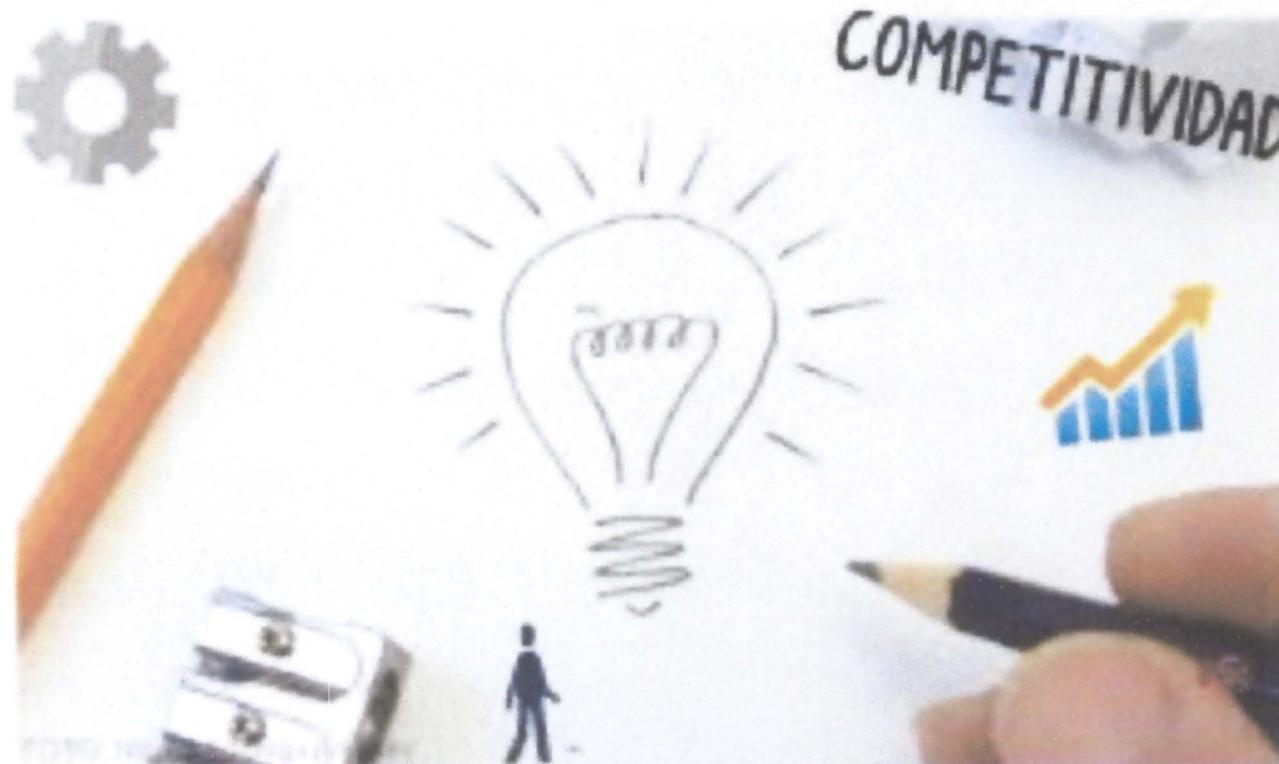


**Ventajas comparativas**



**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., .....

**LA TAUTOLOGIA**

Es una expresión lógica que es verdadera para todos los posibles valores de la verdad.

P	P	P = P
V	V	V
F	F	V

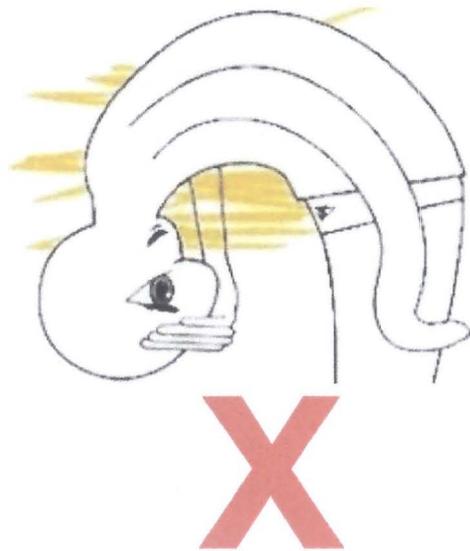


Construimos una realidad en base a parámetros limitados por nosotros mismos

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

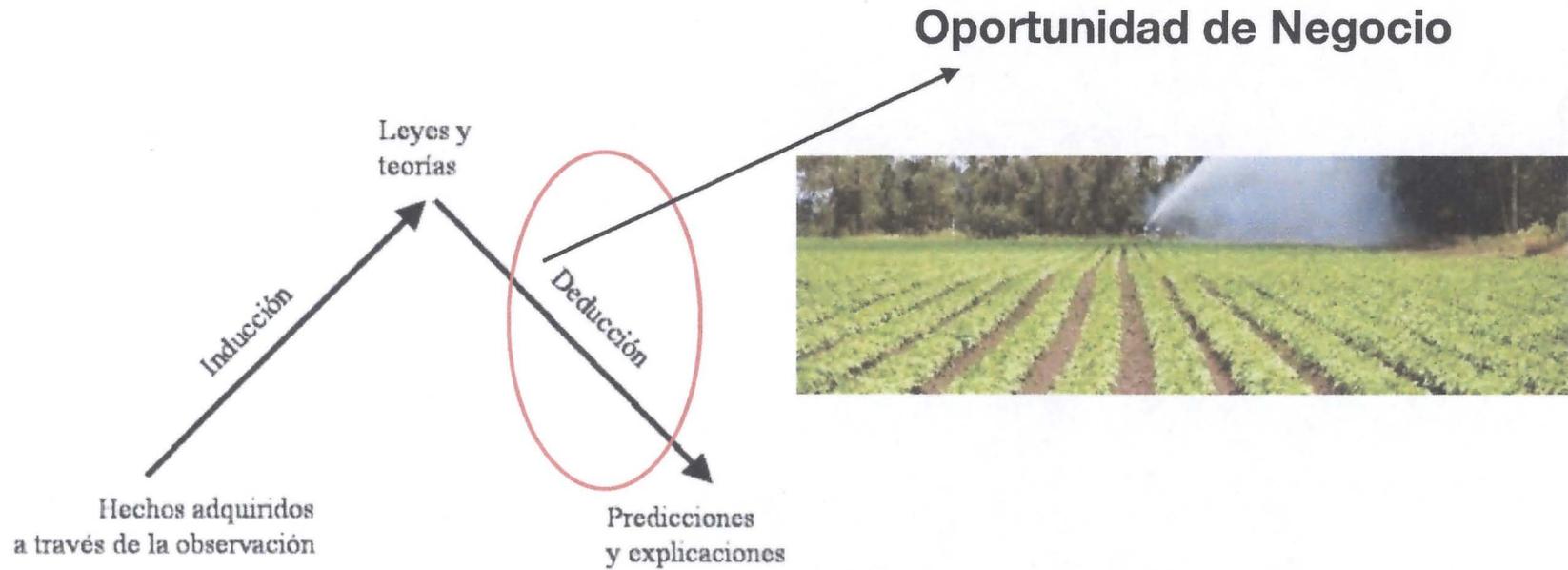
# Herramientas para establecer mi posición competitiva

Estudiar mis opciones desde el mercado y establecer hipótesis plausibles



**Si**

# Hagamos un ejercicio



# Ejemplo 1

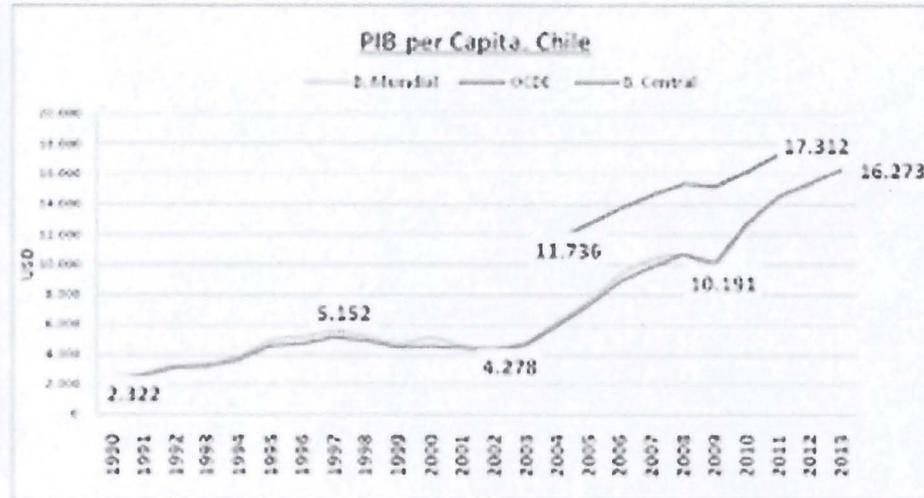
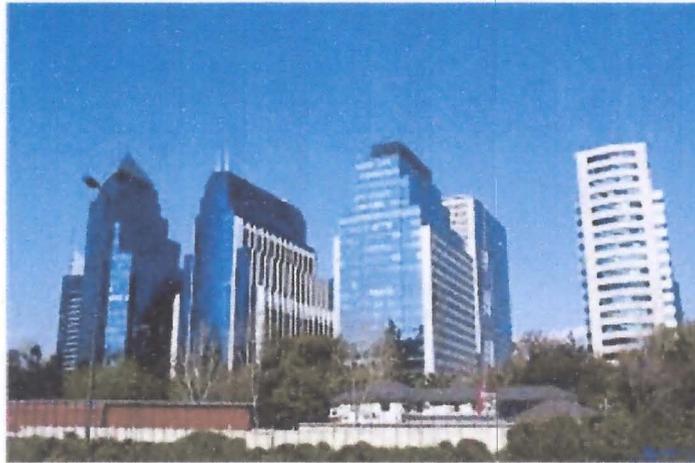
- La gente se enamora
- El ingreso de los chilenos ha aumentado en los últimos años
- Los que se enamoran quieren vivir juntos
- Construir inmuebles habitacionales para parejas jóvenes constituye una oportunidad de negocio



- 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



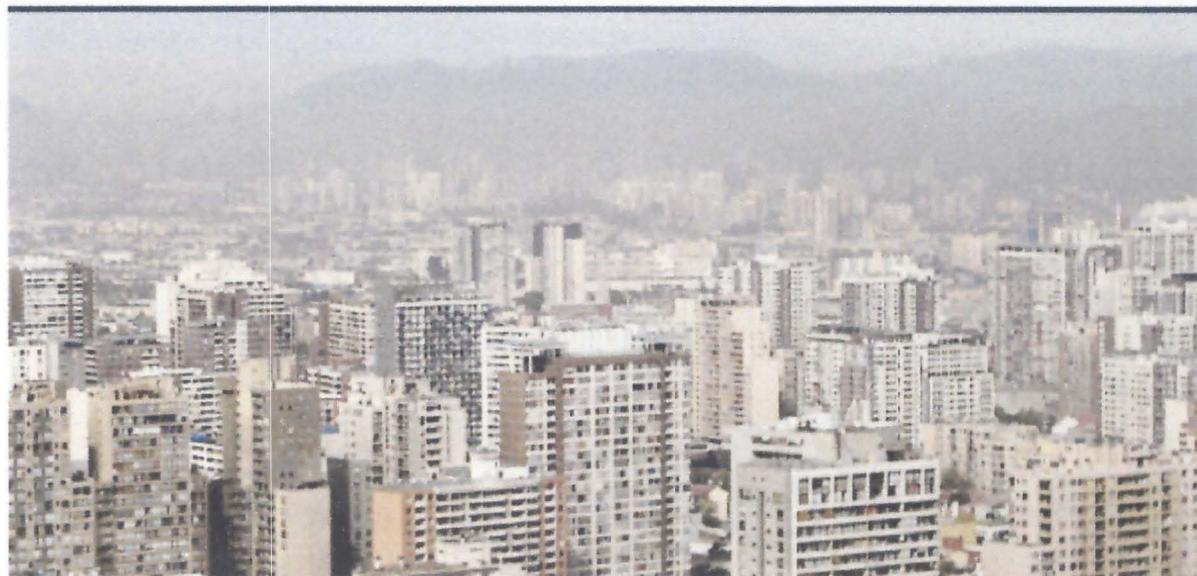
En países desarrollados, como Suecia, la edad promedio es 20 años. Expertos sostienen que pasados los 25 años, si se dan ciertas circunstancias, ya es un buen límite.

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

Foto: 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.....

**Subsidio Para sectores Medios**

**Fondo Solidario (D.S.49) Programa postulación individual**

**Para Construcción**

- ✓ En sitio propio
- ✓ Densificación predial
- ✓ Construcción en nuevos terrenos

**Viviendas**

**Compra de Viviendas**

- ✓ Nuevas o usadas

**Familias**

Partaje PPS Máximo \$8.500  
Con ahorros desde 10 UF  
(\$250.000 aprox.)

Más información en [Minvu.cl](http://Minvu.cl)

**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:

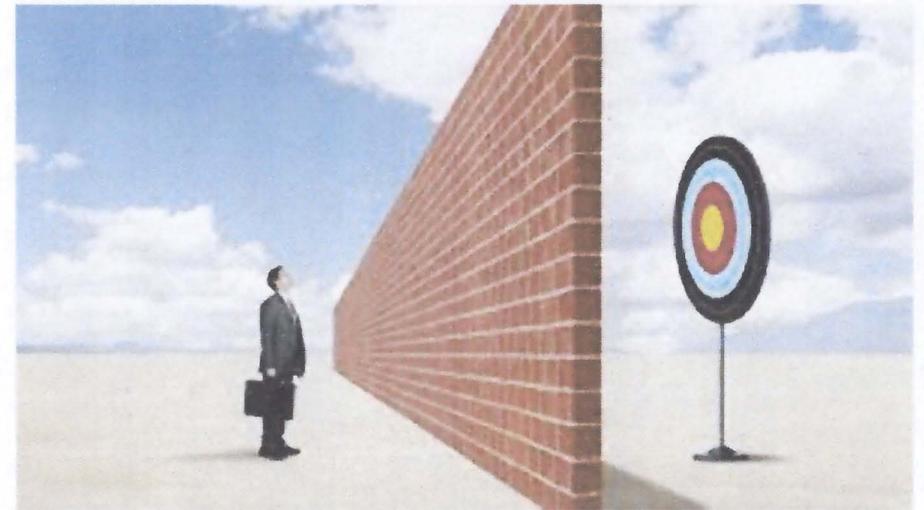
- El **segmento de mercado** al que apuntamos
- Los **recursos** que dispongamos ( **Capital en todas sus formas** )



# 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**



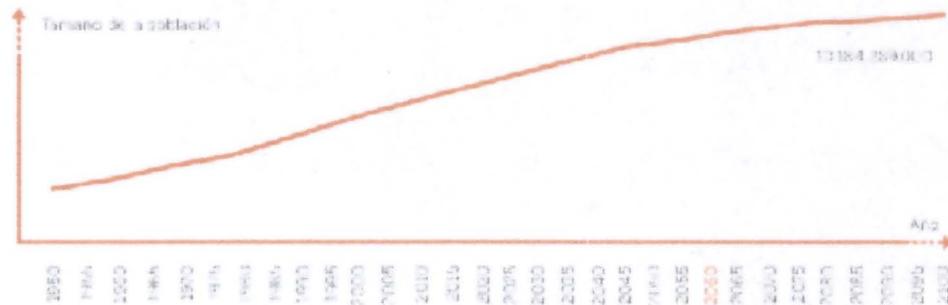
# Ejemplo 2

- 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.



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

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



## POBLACIÓN MUNDIAL (MILLONES)

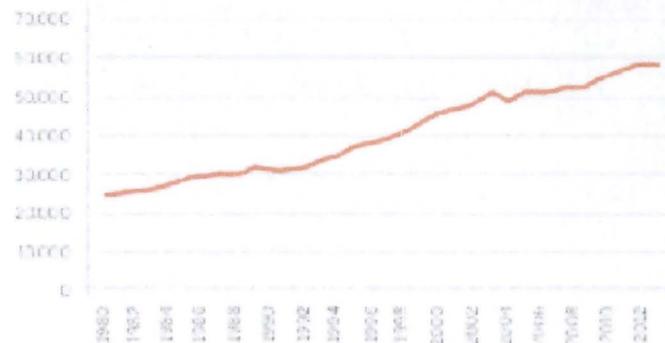
Continente	Año 2013	Año 2050	Variación %
África	1.100	2.435	121
Asia	4.305	5.284	23
América	958	1.228	28
Oceanía	38	48	26
Europa	740	726	-2
Total	7.141	9.721	36

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

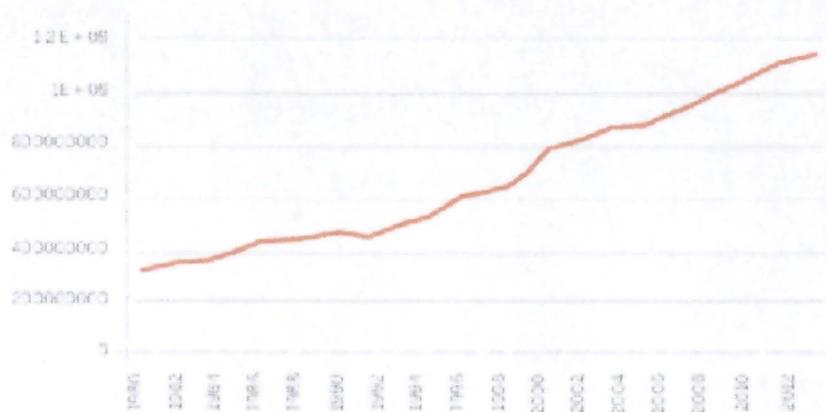


Fuente: FAO/STAT, 2013



FIGURA 2.

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE HORTALIZAS



Fuente: FAO/STAT, 2013

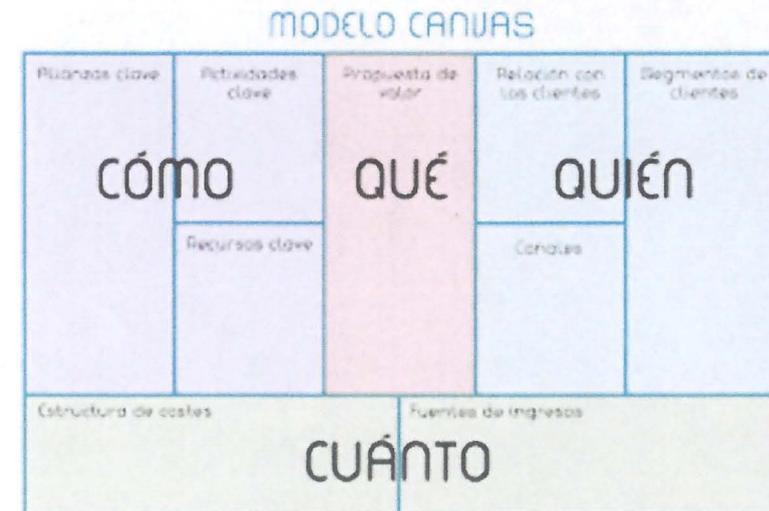
**Cómo esto afecta a la competitividad de mi negocio y su viabilidad en el tiempo**

# Aprendizaje

## Las ventajas competitivas y la definición del negocio

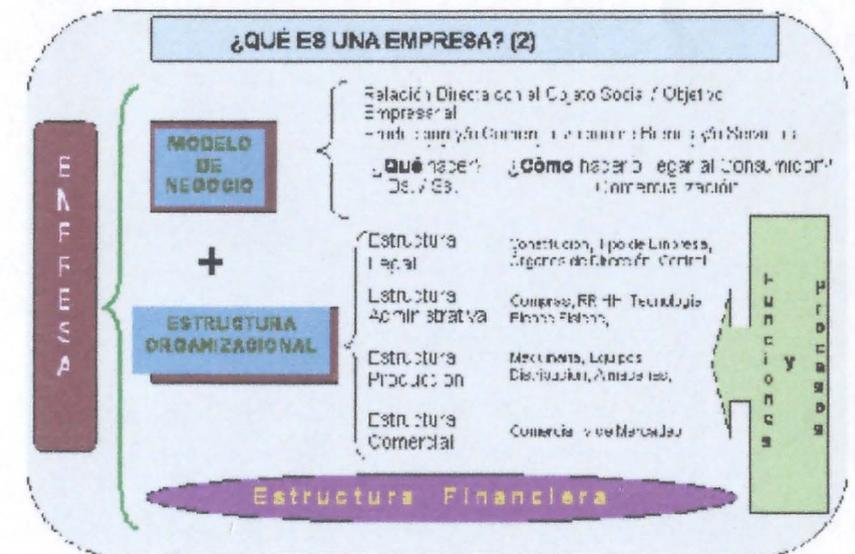
- No toda oportunidad es para todos y tampoco implica abordarla de la misma forma
- Debemos **definir nuestro negocio** conforme nuestras **ventajas competitivas**

**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

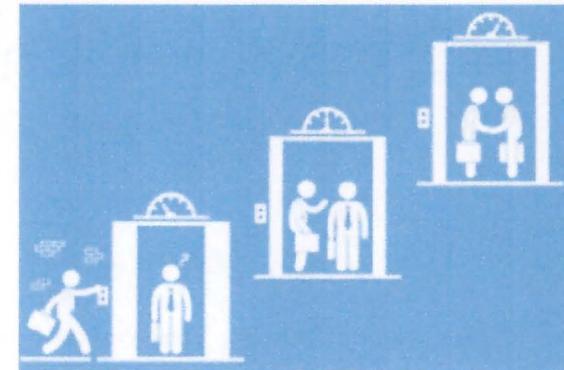


# Ejercicio final

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



CHALTU

gracias

# COOPERATIVA FRESCURAS DEL NATRE LTDA.



[Sergioriquelme36@Gmail.com](mailto:Sergioriquelme36@Gmail.com)

[Cooperativa.elnatre@Gmail.com](mailto:Cooperativa.elnatre@Gmail.com)

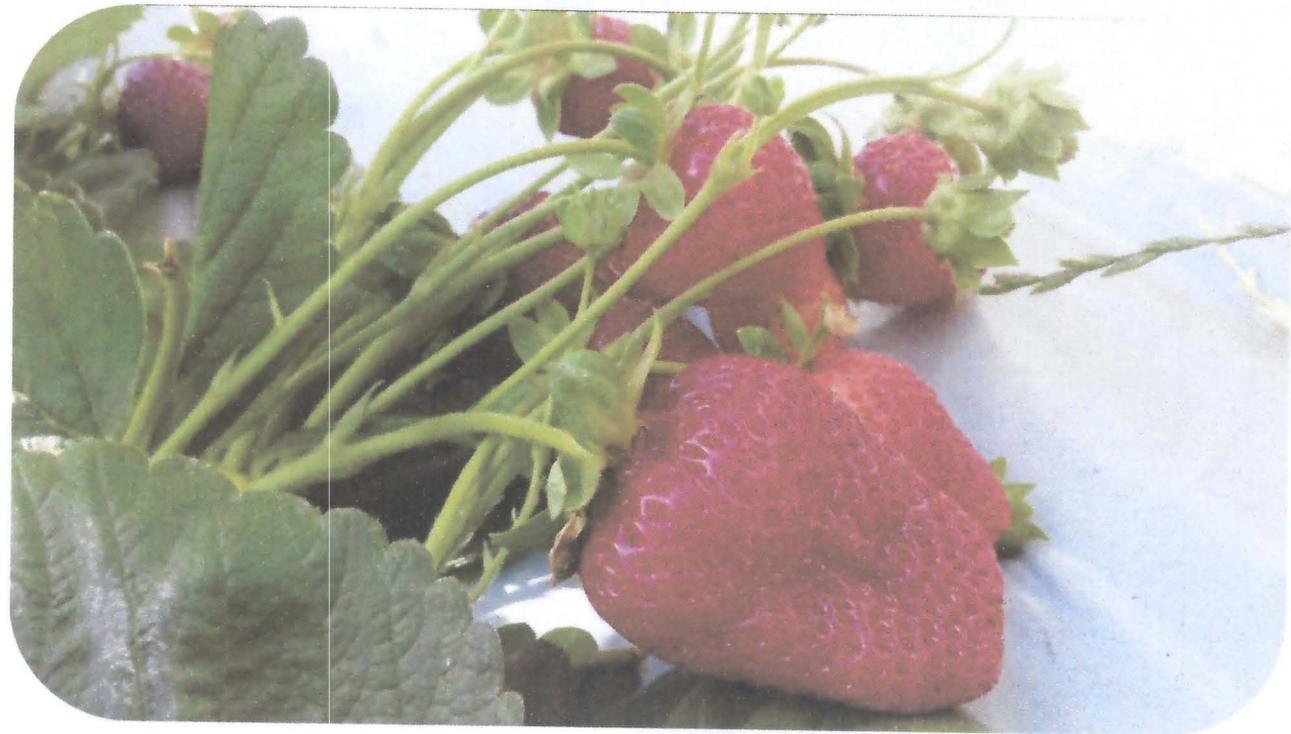
# Características de nuestros proceso productivo

- 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)



# Plantación

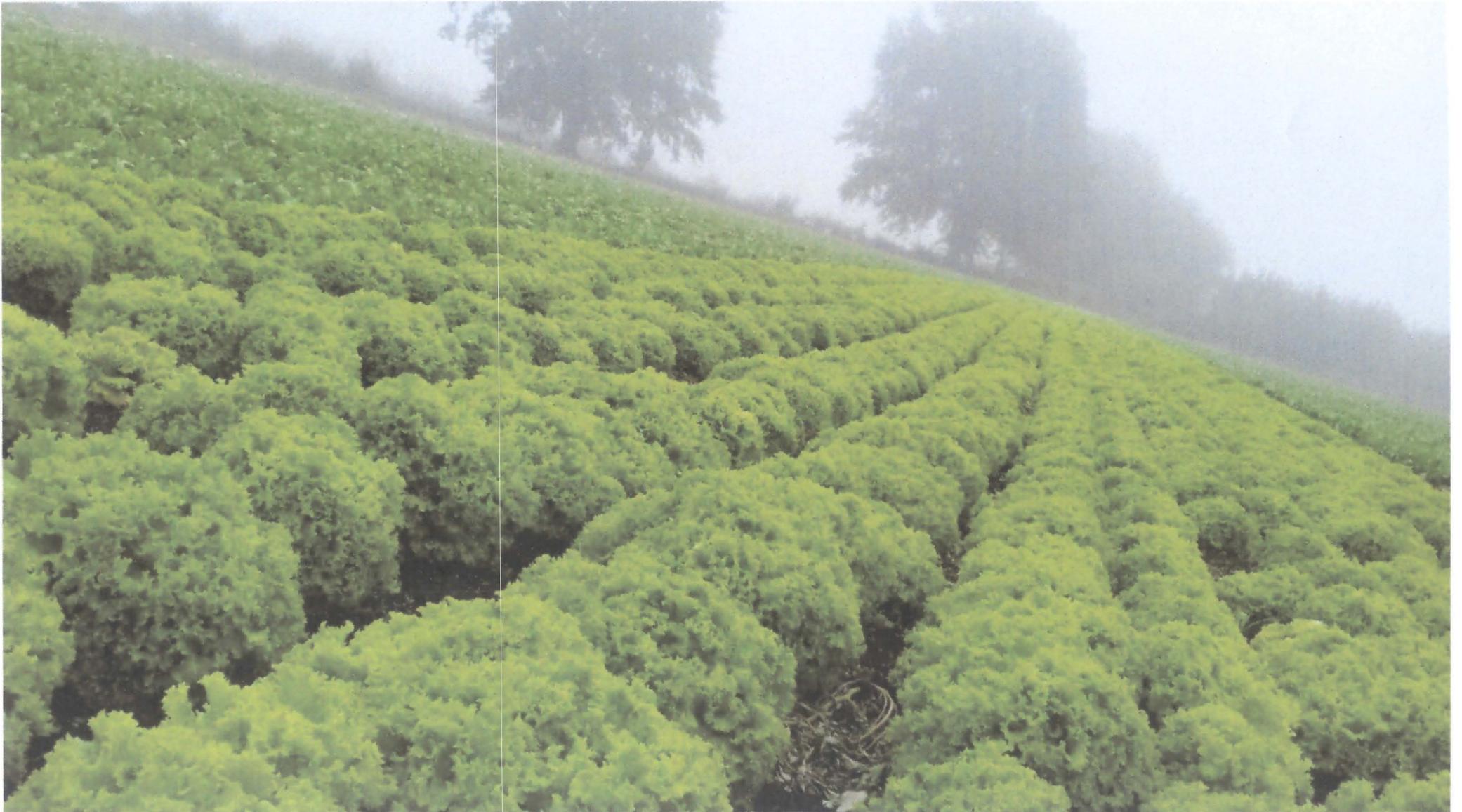




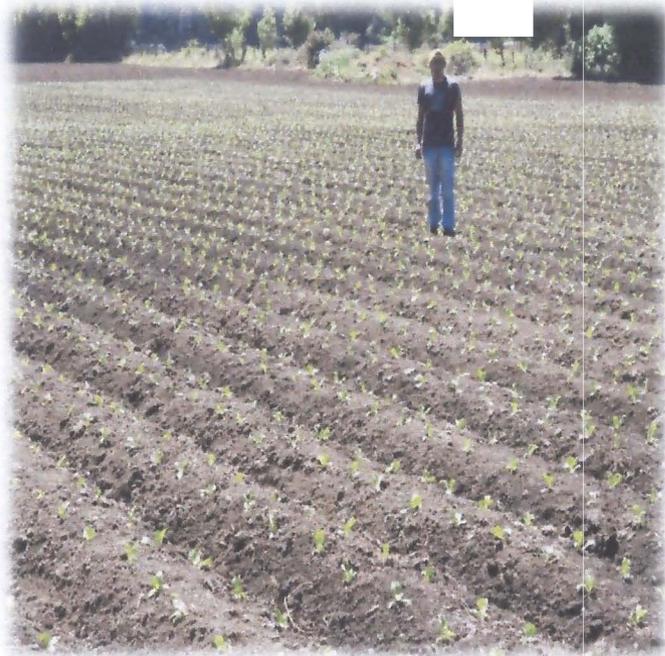
# Siembra



# Producción









# Sistema de Riego

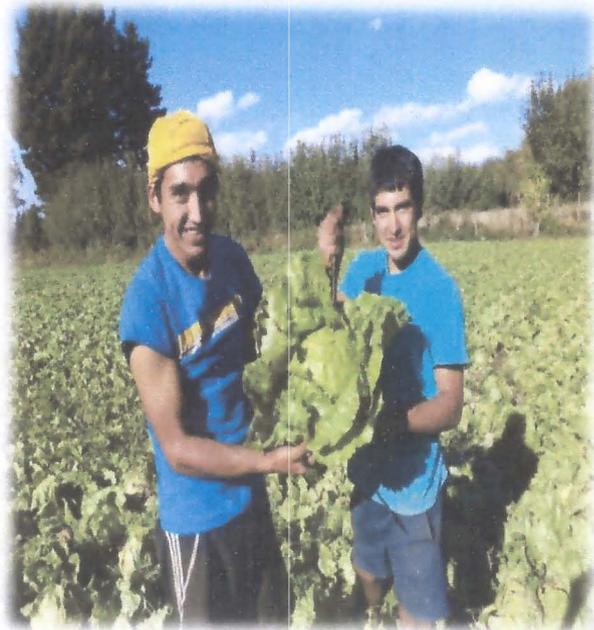






# Cosecha







# 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







# Comercialización



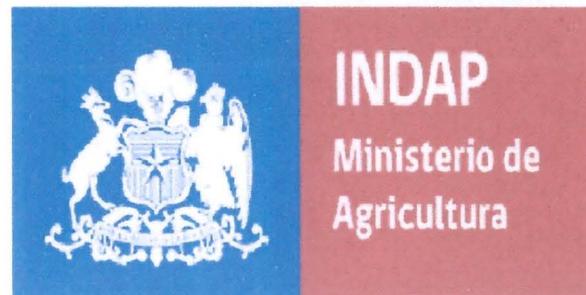




# Nuestra **red** de socios estratégicos, como base del modelo de **colaboración**



CONADI  
Ministerio de  
Desarrollo Social



# Reconocimiento Social



Roberto Melán, María Eugenia y Juan Pablo y María José en un momento de la capacitación en el sector de Vicos.

Roberto Melán, coordinador de la comunidad Antonito Cano en el sector de Vicos, en la comuna de Vicos. Tiene entre 22 y 30 años. En el campo de cultivo, dos filas de cultivos, a ambos lados de la calzada, esperan por sus dueños.

## FRUTAS Y HORTALIZAS AMPLIAN EL AGRO MAPUCHE



EL AJUSTADO ESCENARIO QUE VIENE PARA LOS COMMODITIES

La cooperativa Netro maneja 60 hectáreas de hortalizas en la comuna de Vicos.

6

# FRUTAS Y HORTALIZAS AMPLIAN EL AGRO MAPUCHE

A través de ellas, comunidades indígenas de la Región de La Araucanía cambian su realidad económica y productiva. Con cerezas, arándanos, uva vinífera, berries, betarragas y lechugas, entre otros, logran obtener un mayor valor agregado a la hectárea de tierra que con cultivos como el trigo.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ / REGIÓN DE LA ARAUCANÍA



La Cooperativa Netro maneja 60 hectáreas de hortalizas en Vicos y alrededores. Alentada a cooperadores institucionales de la zona son lechugas, nolas y betarragas, entre otros productos.

En su generación, su rol es jugado con aliento por las nuevas mapuches, sentadas en círculo al centro de la amplia sede social. La nueva trampa como temporales en predios frutales de la zona central. El dinero conseguido en pullos y nolas es una inversión de recursos para sus familias.

Desarrollar que venían de Vicos, además, no era buen visto. La comunidad Antonito Cano vive en medio de una zona con algunos de los hitos más significativos del conflicto de La Araucanía. A metros de este asentamiento se encuentra el sitio del predio donde en 2013 se cometió el crimen en contra del matrimonio Luchavez y Maska. Caso a la misma distancia está el punto en donde mataron a Martín Cárdenas por algunos de la policía, cinco años atrás.

Como la pobreza y la falta de Vicos, los jóvenes de Antonito Cano empujaron una batalla hacia el futuro. El que marcó el camino fue Ramón, quien su ama lechugas.

El comitente usó un pedo de terreno limitado para tener sus hortalizas. Sin embargo, a través de sus cooperadores, sus parcelas con las lechugas. Su ventaja es que requieren superficies menores a las del trigo y tienen una rentabilidad hasta cinco veces mayor. Se dan cuenta de que con una buena demanda, es un producto rentable, porque la oferta proveniente de la zona central es

Rapace ha hablado sobre las dificultades que debe enfrentar

# Desafío Levantemos Chile







# Autoridades



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





**Muchas gracias.**





# **EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS**

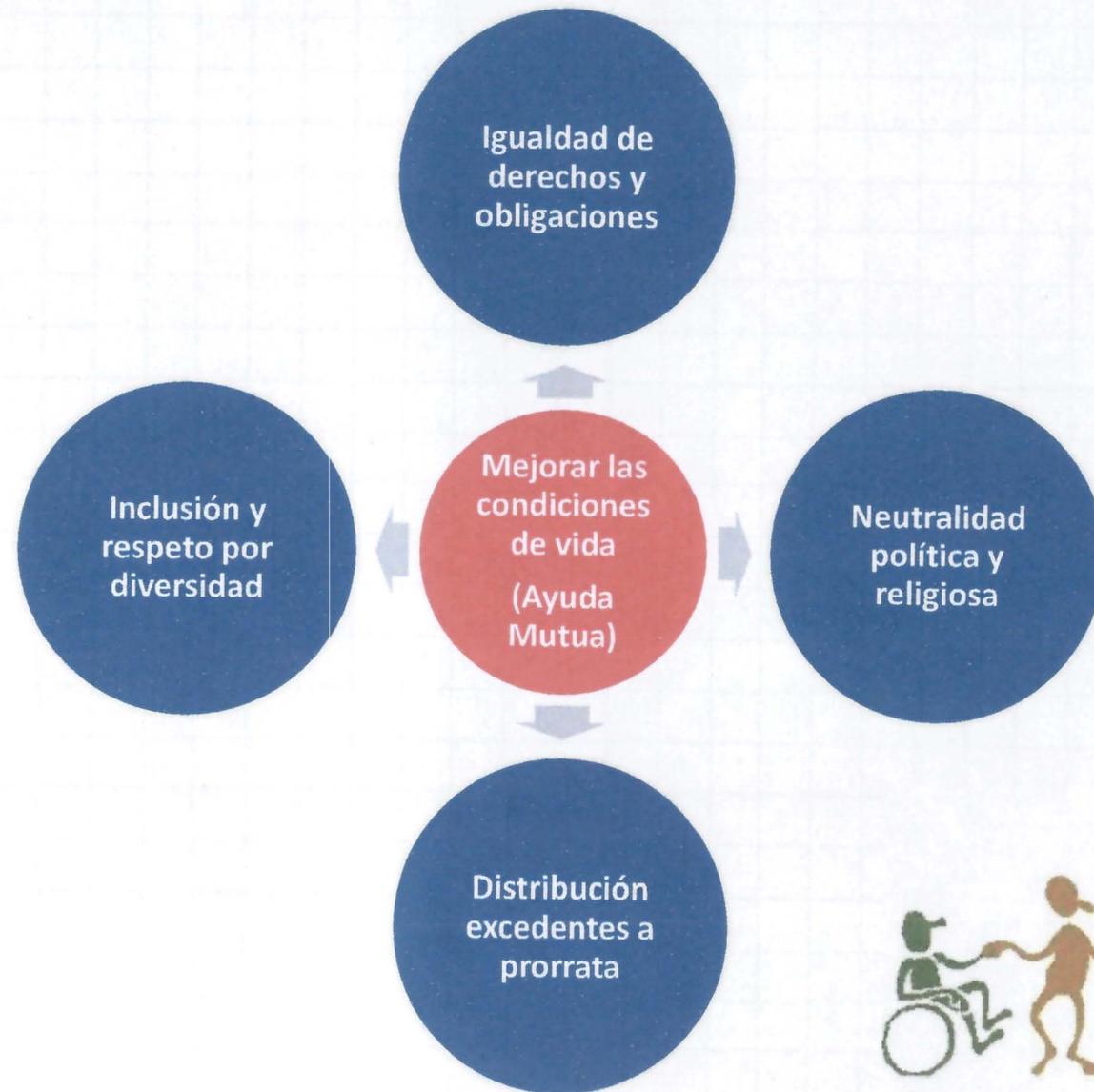
**ASPECTOS LEGALES Y  
ADMINISTRACIÓN DE LAS  
COOPERATIVAS**

# ¿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**

# Definición Legal (Art. 1 LGC)



# ¿Para qué sirven?



Formalización de Emprendimientos Asociativos

Desarrollo de Negocios

Acceso a Nuevos Mercados

Generación de Redes

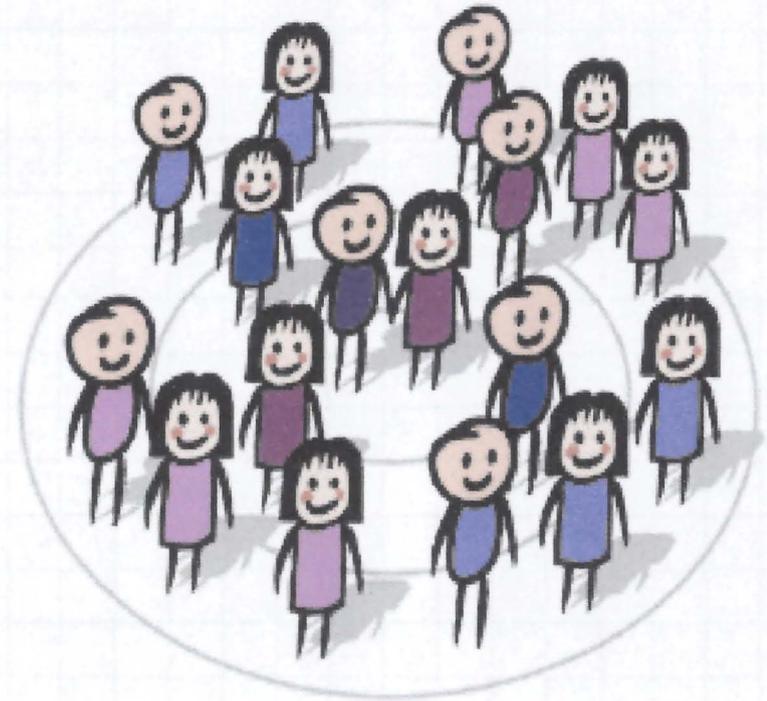
Educación y Formación

# ¿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

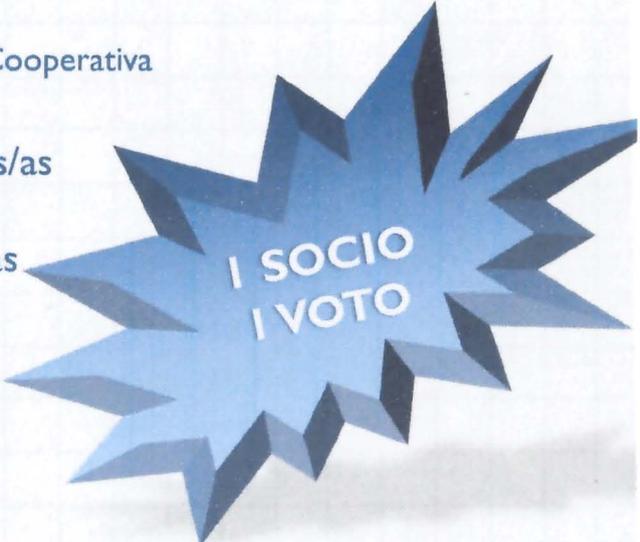
AHORRO Y CRÉDITO: UF 3000  
ABIERTAS DE VIVIENDA: UF 6000

Excepto

## PATRIMONIO

UTILIDADES,  
BENEFICIOS O  
REMANENTES  
O PERDIDAS

- ❖ 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.



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?

**ESTATUTO SOCIAL**



**Junta General  
Constitutiva**

**El acuerdo de constitución de la  
cooperativa**

**Normas estatutarias**

**Nombre, profesión o  
actividad, domicilio y  
cédula de identidad**

**Texto íntegro de las normas  
estatutarias**

**60 días**



**DOE**



**20 días**



**SII**

**DAES**

# ¿Quiénes pueden ser socios/as?

**SOCIO/A PERSONA  
NATURAL**



**SOCIO PERSONA JURÍDICA  
DE DERECHO PÚBLICO  
O DE DERECHO PRIVADO  
EJEMPLOS:  
SINDICATOS - AG  
COMUNIDADES  
EMPRESAS S.A, LTDA,  
COOPERATIVAS**

DECISIONES

PROPIEDAD

RESULTADOS

# 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

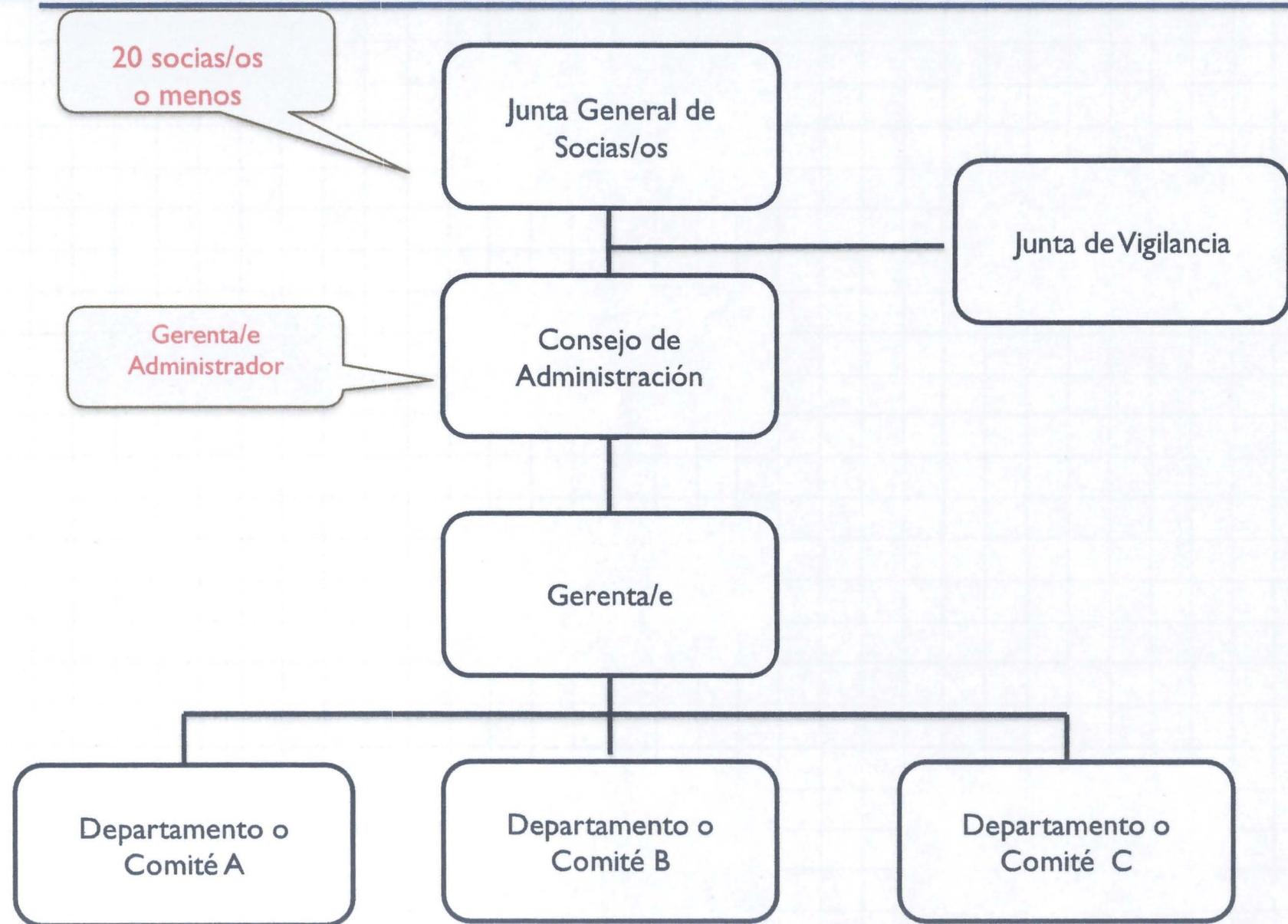
## OBLIGACIONES

- ❖ 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

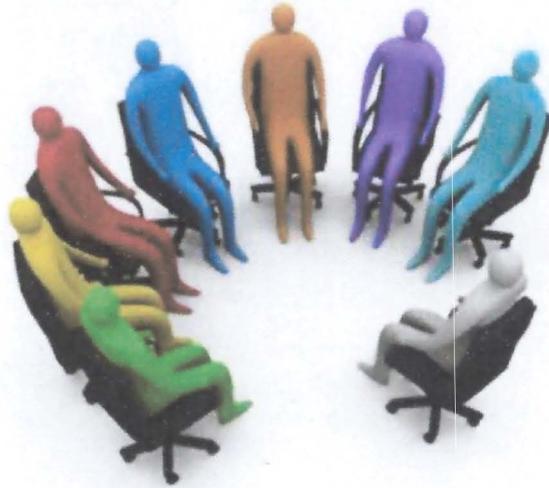
## Socios/as: menciones estatutarias

- 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



## 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

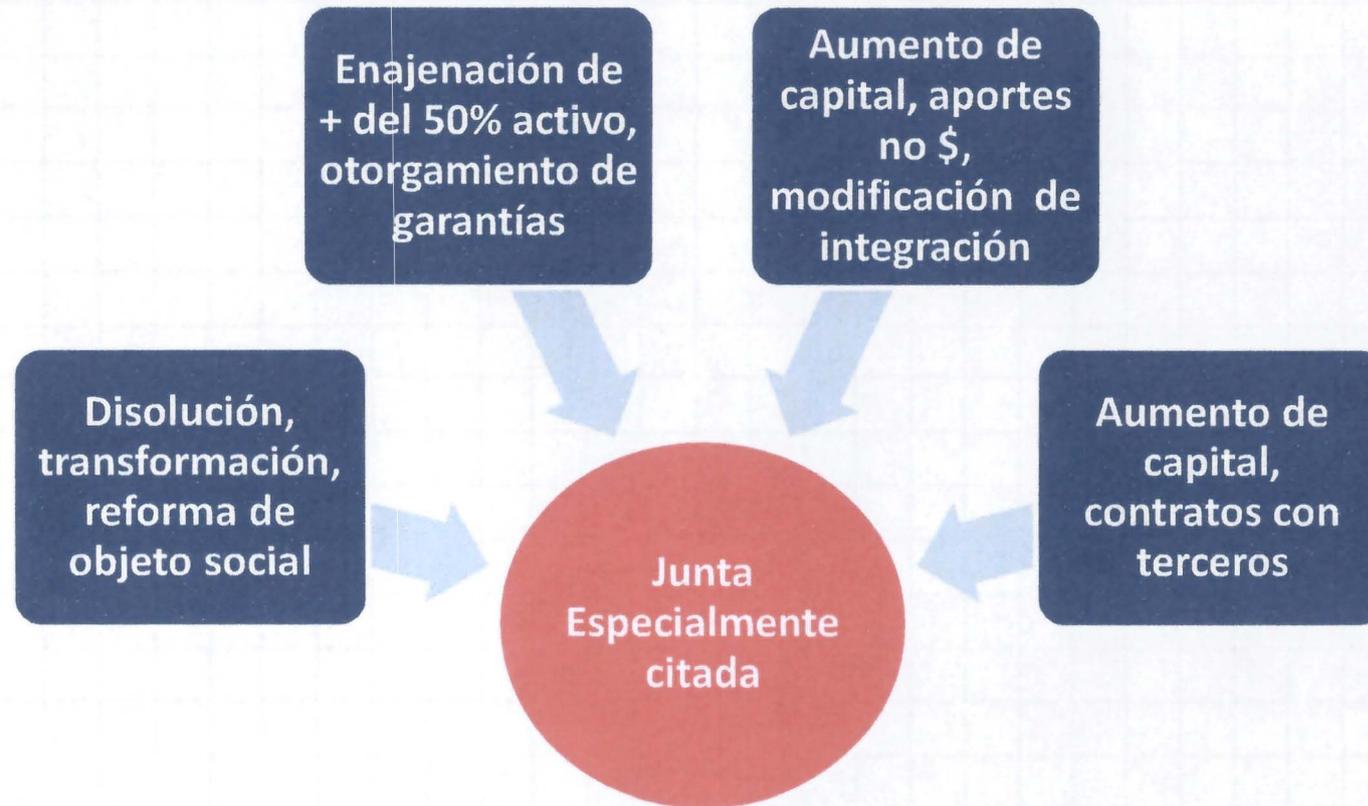


## Junta General

- 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

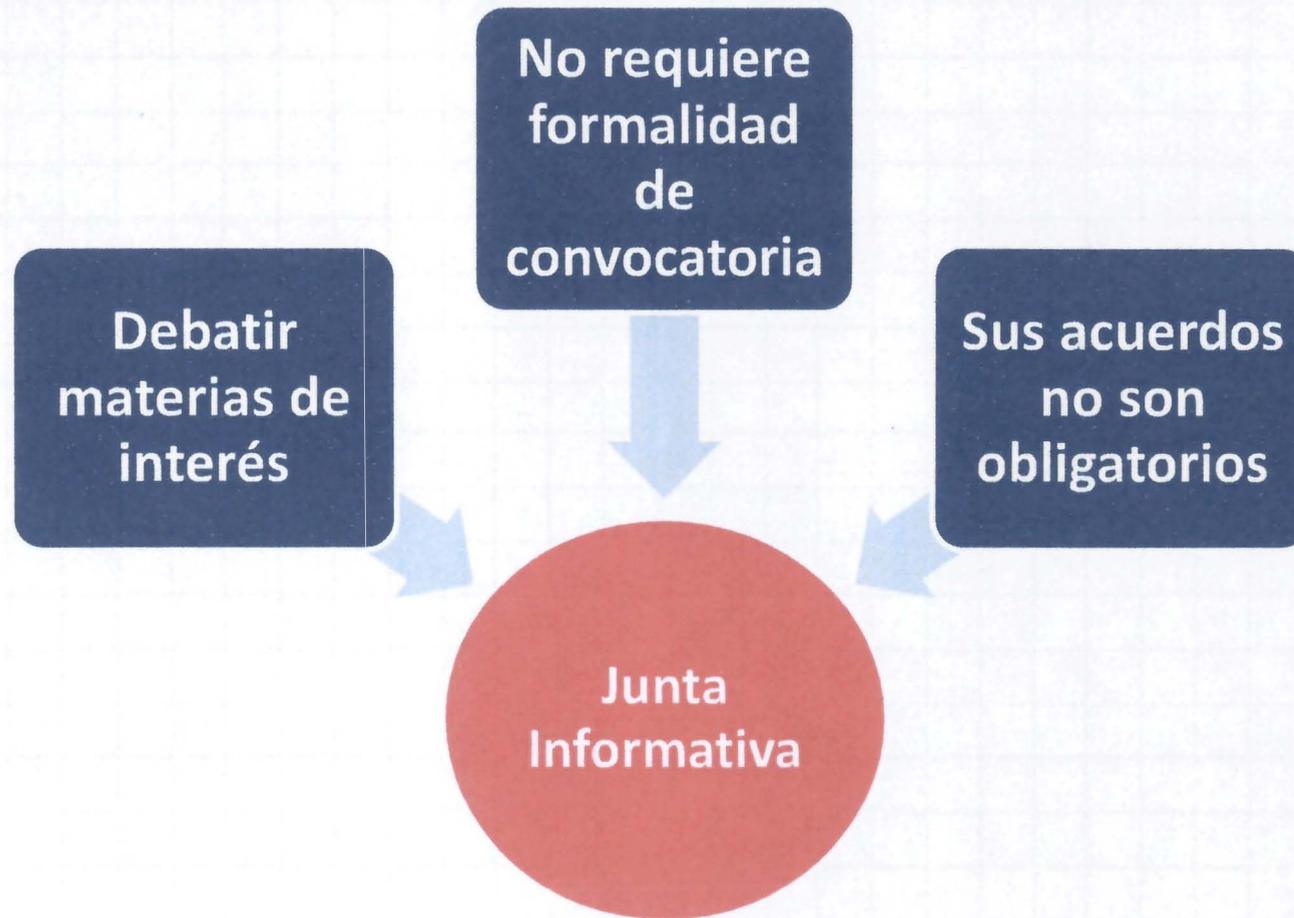
**Requiere  
consentimiento  
expreso y anterior**

# Junta Especialmente Citada



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

# Juntas Informativas



# Consejo de Administración

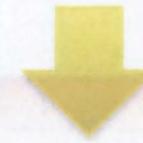
**Administrador  
Superior de los  
Negocios Sociales**



**Representa Judicial  
y Extrajudicial a la  
Cooperativa para el  
cumplimiento del  
objeto social**



**Citar a las Juntas  
Generales de  
socios/as**



**Designa al  
Gerente/a**

# Consejo de Administración: Requisitos



**a) Persona natural, representante de personas jurídicas o comunidades socias de las cooperativas**

**b) No pueden ser miembros: aquellos que ejerzan personalmente actividades competitivas con la cooperativa**

# 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**  
ACUERDAY 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

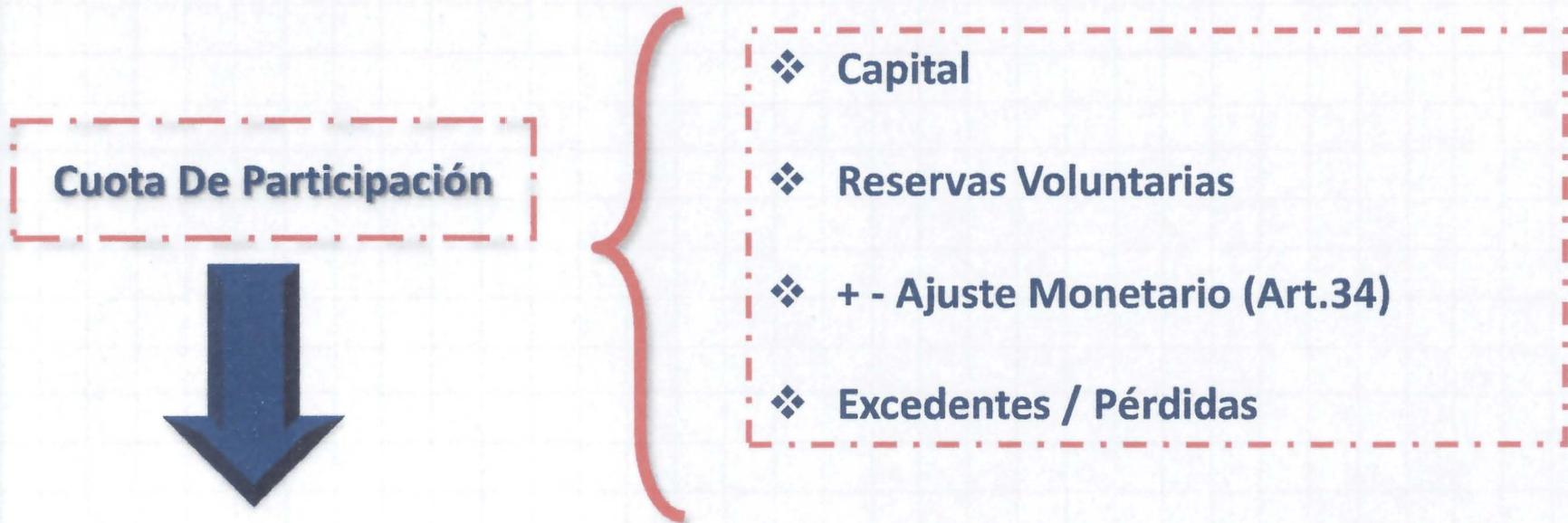


REVISA LOS ASPECTOS  
CONTABLES DE LA  
COOPERATIVA  
CUMPLIMIENTO DE LA LEY  
SU REGLAMENTO Y LOS  
ESTATUTOS

- ❖ 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



$$\text{Capital} + \text{Reservas Voluntarias} - \text{Pérdidas No Absorbidas}$$

**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
<b>IVA</b>	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
<b>Timbres y Estampilla s</b>	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
<b>IMPUESTOS MUNICIPALES</b>	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
<b>PPM</b>	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
<b>Primera Categoría</b>	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
<b>Primera Categoría, Global y Adicional</b>	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.



# COMERCIO JUSTO



*Pueblos del Sur*



*Chilean Crafts*

**Pueblos del Sur**

Avenida Miguel Claro N° 1590  
Providencia - Santiago  
CHILE

Phone-Fax: (56-2) 3439864  
sales@pueblosdelsur.cl  
pueblosdelsur.chile@gmail.com

[www.pueblosdelsur.cl](http://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



**NOS TRAVAILLEURS  
ONT LEUR MOT À DIRE.  
PUEBLOS DEL SUR (CHILI)**

Chez nos partenaires-artisans,  
la démocratie se vit au quotidien.

[www.omdm.be](http://www.omdm.be)



**OXFAM**

Magasins du monde

# 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

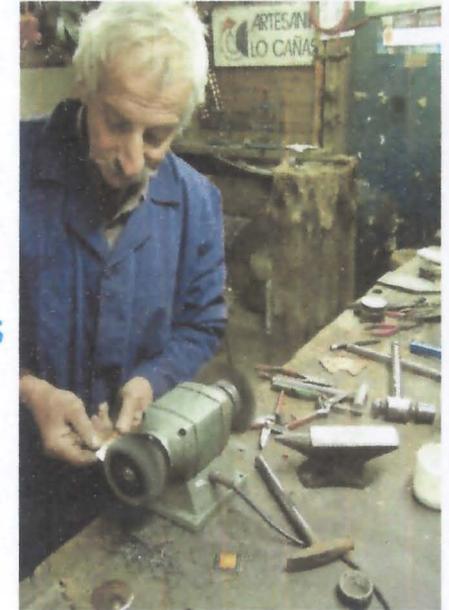
La organización es **transparente** en su gestión y en sus relaciones comerciales.

## 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 IVH/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:

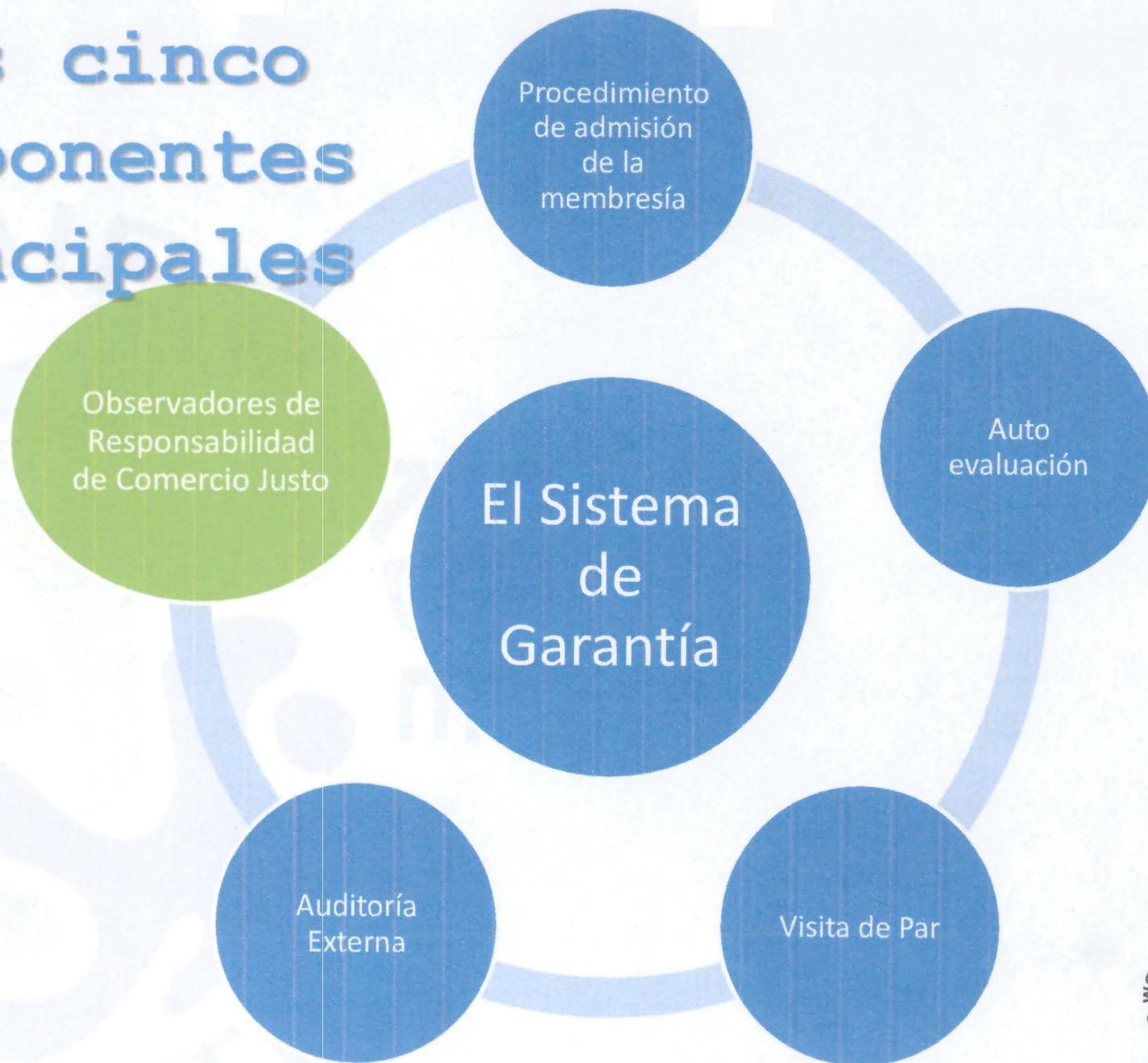
- creible
- simple
- sostenible

## 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.



# Los cinco componentes principales



# 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



GUARANTEED  
FAIR TRADE  
ORGANIZATION

## *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.



GUARANTEED  
FAIR TRADE  
ORGANIZATION



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.



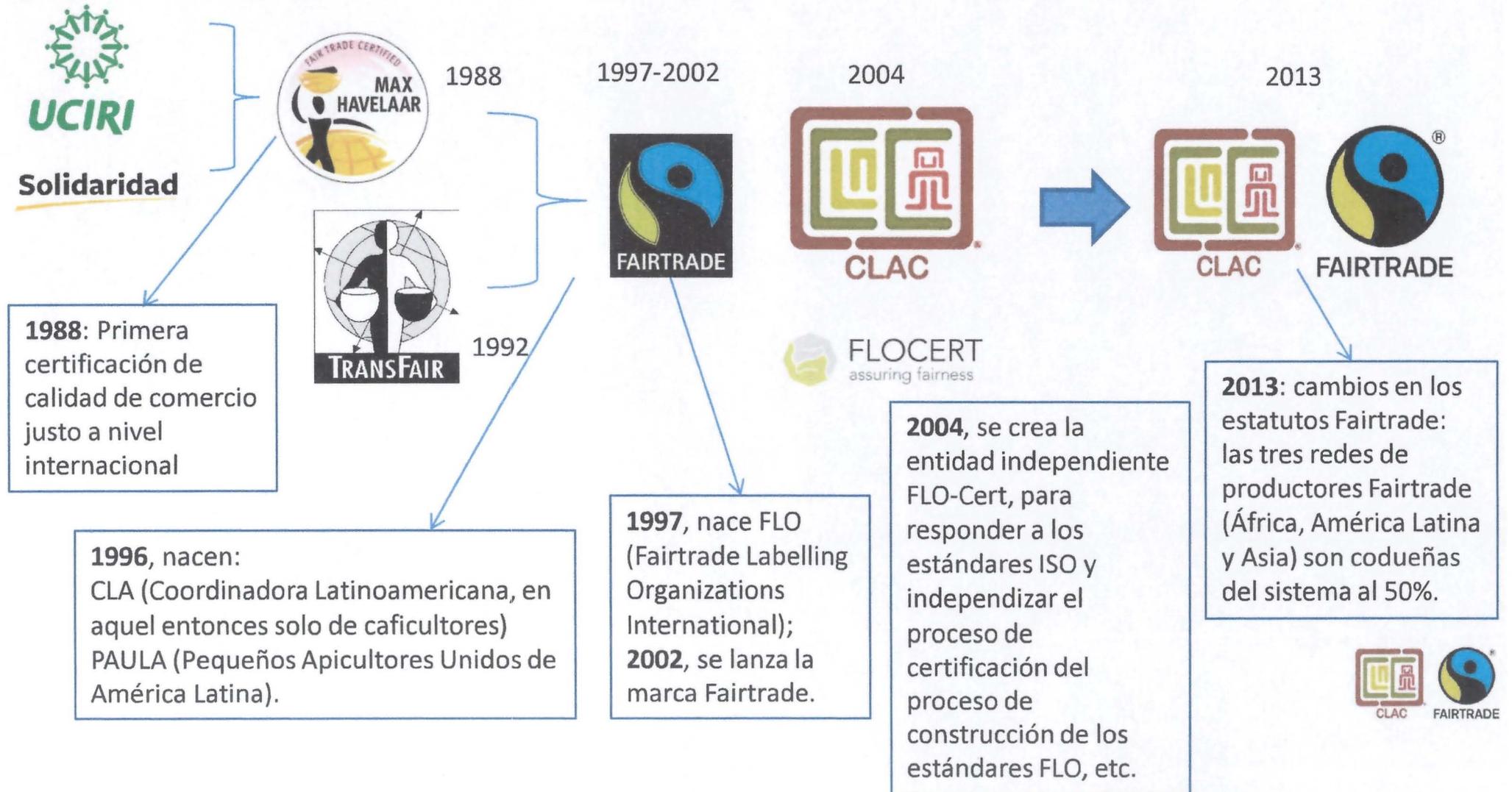
### **Productos o rubros**

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.



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 los criterios sociales y medioambientales se cumplen y que los productores reciben los precios y la prima Fairtrade.

# Comprar es votar, elije Comercio

Trata



## Muchas gracias!!!



GUARANTEED  
FAIR TRADE  
ORGANIZATION



YODOS



Gestión Agropecuaria SPA

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

Osorno, 19 de marzo del 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Maria Lican	10903138-2		Pto. Octay	
02	Paul Guden H	7878512-7	paudeng@indop.cl	Indipolun	
03	Gloria Ofelo D.	11.115.944-0	gojedad@indop.cl	Osorno	
04	Jaimu Oyazco M	P.182.882-0	jyayazco@indop.cl	Purranan	
05	Maurice S-H Q	8643796-1	mehira@indop.cl	Osorno	
06	Dalia M Aguilá S	13.165.534-7	meryangel@live.cl	Pto Octay	
07	Maurice Wagner	11.689.797	mawagner@quicil.com	Purranan	
08	Mauricio Morales Salom	13.734.593-5	maurizsalom@hotmail.com	Pto. Octay	
09	Marcela Abeile barcer	12.531.340-6	sebamarc.aguilera@gmail.com	Río Negro	
10	Rafael Aguilá H.	13530605-2	—	Pto Negro	



10005

Fundación para la  
Investación Agraria

Gestión Agropecuaria SPA

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

Osorno, 19 de marzo del 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Edith Ibuenchuan	10421175-5		Rio negro	
02	Ana Manting Oh	11412415K		Rio Negro	
03	Hilda Coliao	9.637.358-9		Rio Negro	Hilda Coliao
04	Mercedina x Hueichán	13403982-5		Pto Octay	
05	Silvia Barrientos H	8447603-K		Rio Negro	Silvia Barrientos
06	Liliana Alvarez	10759180-K		"	
07	Rosa Quimendi	11.429.810-7		Rio negro	
08	Enilio Rojas	15.124.647-9	EROJAS@FIA.cl	Pto. Kontl	
09	Susana Seguel	11.124.300-8	sseguel@indap.cl	Indap. Osorno.	
10	Lorena Amznerdi	15.277.325-0		Rio Negro.	

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

Osorno, 19 de marzo del 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Juan Pablo Amichala F.	17.356.421-9	983027989	Pto. Octay	
02	Aiby Alvarez O.	9872139-8		Rionegro	
03	Monica Manjara	17306247-4		Pto Octay	
04	Carlos E. Hochauf	6957577-3		Pto Octay	
05	Patricia Alvarez P.	15.274.157-2	954459321	Pto Octay	
06	Hector Alvarez	9.637919-6	96353714	Pto Negro	
07	Tania Camillo W	13.117.865-4	989291797	Fruillar	
08	José Roberto Cortáez	63263362	82963947	Puerto Octay	
09	Hermana Maicán O.	6133437-K	97762712	Pto octay	
10	Carolina Gabriela Vargas	15.577025-6	95491232	Osorno	



TODOS

Ministerio de Agricultura  
Programa de Apoyo a la  
Productividad y Competitividad

GESTION AGROPECUARIA SPA

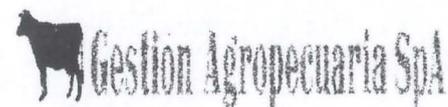
**"ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD  
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA"**

Osorno, 19 de marzo del 2019

	<b>NOMBRE</b>	<b>RUT</b>	<b>Correo Electrónico/ Celular</b>	<b>COMUNA</b>	<b>FIRMA</b>
01	Mechelle Partarriau Vistoso	11708.647*	m_partarriau@ulm.cl	Osorno	<i>Mechelle Partarriau</i>
02	Alfonso Cordero	81633655	968216296	Pto. Octay	<i>Alfonso Cordero</i>
03					
04					
05					
06					
07					
08					
09					
10					



CHILE 10  
HACEMOS  
TODOS



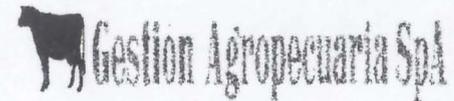
**“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD  
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”**

Rio Negro, 21 de Marzo 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	<i>norma cardenas</i>				
02	Silvia Domínguez	8447603K9	973747202	Rio Negro	<i>Silvia Domínguez</i>
03	José Campese	107338497	982276647	Rio Negro	<i>José Campese</i>
04	Rita González	15288-1407	85483690	Rio Negro	<i>Rita González</i>
05	Mabel Sclamanec	14.085.001		Rio Negro	<i>Mabel Sclamanec</i>
06	Enzo Campese	1192324-5		Rio Negro	<i>Enzo Campese</i>
07	Ana Martínez	11412415K	94922970	Rio Negro	<i>Ana Martínez</i>
08	Elise Muñoz	10.799.914-0	991323435 972589236	Rio Negro	<i>Elise Muñoz</i>
09	Rosa Arimendi	11.429.2107		Rio Negro	<i>Rosa Arimendi</i>
10	Hector Álvarez	9.637.2196	96353714	Rio Negro	<i>Hector Álvarez</i>



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



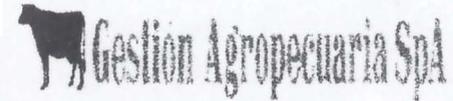
**“ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD  
EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA”**

Río Negro, 21 de Marzo 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Angelina Domínguez	13848713	-K 76 74 1712	RIO NEGRO	<i>Angelina</i>
02	Rosa Marcela H.	6.888.811-5	84621244	RIO NEGRO	Rosa Marcela H.
03	Jrene Manilla	6.250.818-3	999614679	RIO NEGRO	Jrene Manilla
04	Eleana Sandoval		981243387	RIO NEGRO	Eleana Sandoval
05	maria E. Huicho Muñoz	7.141.701-8	84990405	Rio Negro	<i>M.E.</i>
06	maria ymayo	12.755.706-3	977439424	Rio negro	maria y
07	Edith Huanchuca	109211755	973283421	Rio negro	<i>Edith</i>
08	Hilda Colinao	9637358-9	99076190	Rio Negro	Hilda Colinao
09	maria Paredes	7.404.100-0	965167721	Rio Negro	<i>Maria Paredes</i>
10	Rosa Campaín	14.558.800-6	966919277	Río negro	Rosa Campaín



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



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

Rio Negro, 21 de Marzo 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Marcela Avila Torres	12.531.340-K	sehomas.aguilera@gmail.com	RIO NEGRO	
02	Patricia Aguilera	13.570.803-7	998447193	RIO NEGRO	
03	Litiana Alvarez	10.759.180-K		RIO NEGRO	
04	MARCELO TORRES SALOM	13.734.593-5	982193398	RIO NEGRO	
05	Michelle Pantarom Urrutia	11.708.111-K	mpantarom@telefonos.cl	Rio Negro	
06					
07					
08					
09					
10					



CHILE LO  
HACEMOS  
JUNTOS



Gestion Agropecuaria SpA

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

Puerto Octay, 22 de marzo del 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	Godovarto Cabrera	632633-2	—	Pto. Octay	
02	Aylin Chacon	11.708.061-7	—	Pto. Octay	
03	Hermani Mariani	6133937-K	—	Pto. Octay	
04	Maria Mariana Gallegos	11.138.930-6	—	Pto. Octay	
05	Mario Henriquez	21.306247-9	—	Pto. Octay	
06	Patricio Aguilar	13520803-2	—	Pto. Octay	
07	Mauricio Morales Salom	13734593-5	—	Pto. Octay	
08	Michelle Parlaneu Usco	11.708.644-K	m.paranau@chilomundo.com	Pto. Octay	
09	Eduardo Ramirez	10.431.513-5	—	Pto. Octay	Eduardo Ramirez
10	Nestor Silva	5.416.266-0	—	Pto. Octay	



CHILEO  
HACENDOS  
TODOS



 Gestión Agropecuaria SpA

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

Puerto Octay, 22 de marzo del 2019

	NOMBRE	RUT	Correo Electrónico/ Celular	COMUNA	FIRMA
01	<i>Veronica Hernandez Cuevas</i>	<i>11.805.599-8</i>	—	<i>Puerto Octay</i>	<i>Veronica Hernandez</i>
02	<i>Elaine Jara Aguilar</i>		—	<i>Puerto Octay</i>	<i>Elaine Jara</i>
03	<i>ALEXANDRO CARRIONS</i>	<i>12.754.986-7</i>	—	<i>Puerto Octay</i>	<i>Juan Cuevas</i>
04					
05					
06					
07					
08					
09					
10					



## FINANCIA



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



## EJECUTA



## BENEFICIARIAS

Usuaris del Programa de  
Desarrollo Territorial Indígena  
PDTI INDAP, Provincia de Osorno  
Módulo Río Negro 3  
Módulo Puerto Octay.

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

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

Innovación en agricultura  
familiar para mujeres rurales  
indígenas de las comunas de  
Río Negro y Puerto Octay en  
la Provincia de Osorno.





### VISITA EN TERRENO A COOPERATIVA EL NAIÑE

- Producción de plantines.
- Sistema de control de maleza con avena.
- Proceso de siembra y sistema de riego.
- Métodos de cultivos.
- Variedades de semillas.

### CARACTERÍSTICAS DEL COOPERATIVISMO

- Características del proceso productivo de la Cooperativa.
- Generación de redes con socios estratégicos.
- Aspectos legales y administración de cooperativas.
- Emprendimiento y trabajo asociativo a partir de la voluntad de varios productores.

### VISITA PDTI VILCÚN

- 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.

### EXPERIENCIA UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA

- Usuarías se capacitaron en la Universidad de La Frontera, descubriendo 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.

## OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Conocer experiencias exitosas de la Región de La Araucanía para innovar en la agricultura familiar de las comunas 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.



### VISITA A FUNDACIÓN CHOL CHOL Y COMERCIO JUSTO

- 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.



### REGISTRO FOTOGRAFICO









Uno de los imputados esperó al comerciante rahuino en las cercanías de su casa para luego golpearlo".

DANIEL ALVARADO, fiscal, quien formó parte de la investigación en el caso de Delfín Ojeda.

## Emprendedores locales podrán llegar al mercado ruso gracias a acuerdo

**GIRA.** Representantes de la Cámara de Comercio e Industrias visitaron tres países de Europa, donde también sellaron convenios con sus pares para intercambio comercial.

Paola Rojas

paola.rojas@comercio.gub.uy

Una misión comercial integrada por la Cámara de Comercio e Industrias de Osorno, se realizó este mes por Rusia, Bielorrusia, Ucrania y España, en la cual se firmaron distintos convenios que servirán para que empresarios locales tengan la oportunidad de llegar a esos mercados con sus productos y también ver la oferta industrial para la importación de diferentes artículos.

Juan Horacio Carrasco, presidente de la Cámara de Comercio e Industrias, explicó que la gira nació a partir de la alta concentración del mercado que existe a nivel local y la marcada centralización que hay para realizar negocios en el extranjero, lo cual contrasta con las oportunidades que brinda la globalización.

Para ello, el directorio se propuso salir a través de contactos, dentro de los cuales está el abogado osornino Alejandro Klock, quien trabaja actualmente en Rusia y meses antes estableció los vínculos para concretar los encuentros, lo que además fue financiado con aportes de los miembros de la Cámara.

Estas reuniones fueron dadas a conocer al gobierno previamente, a través de ProChile y la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), además de la



TRAS LA FIRMA DEL CONVENIO CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE MOSCÚ, AHORA LA ENTIDAD LOCAL ES SOCIA DE SU PAR DE LA CAPITAL RUSA.

Intendencia Regional.

Esta gira comercial estuvo integrada por los miembros de la Cámara Juan Horacio Carrasco, Marcelo Álvarez, Ricardo Ardiles, Margot Heitzer, Paola Uslar, Carmen Sotomayor y la ex seremi de Agricultura Pamela Bertin, quien es la directora de asuntos internacionales de la cámara.

### MISIÓN

Carrasco explicó que el objetivo fue establecer contactos para las pymes locales y generar las oportunidades de intercam-

bio comercial, ya sea entre Rusia, Bielorrusia, Ucrania o España.

La misión comenzó con la firma de cooperación con la Cámara de Yaroslavl, una región rusa de gran desarrollo industrial, principalmente en el rubro naviero, maquinaria forestal y minería, principalmente en fertilizantes.

Posteriormente, el grupo se reunió con sus pares de la Cámara de Comercio de Moscú, con quienes los osorninos no solamente firmaron un convenio de cooperación, sino que

"Creo que la leche, la carne y la fruta son alternativas y oportunidades que hay que seguir explorando".

Juan Horacio Carrasco  
Presidente Cámara Comercio

también pasaron a formar parte de ella como socios, lo que permitirá que participen de ahora en adelante en todas las reuniones relativas a las comisiones, lo cual es clave, ya que este organismo está presente en todos los negocios que se

hacen en ese país.

"Nuestro representante, Alejandro Klock, estará participando en todas las comisiones que sean de interés para nuestros socios. Creo que la leche, la carne y la fruta son alternativas y oportunidades que hay que seguir explorando. Los rusos son grandes importadores de alimentos", dijo Carrasco.

También llegaron a reunirse con la Cámara de San Petersburgo y con empresarios de neumáticos, ciudad que se caracteriza por su belleza y el arte y con la cual se está elabo-

5%

de quesos que se venden en Rusia sin refrigeración.

Un

abogado osornino, radicado en Moscú, aporta a las reuniones con un objetivo en esa capital.

rando un convenio de intercambio cultural y turístico.

La comitiva llegó a Bielorrusia, donde también firmaron un tratado comercial, viendo el gran desarrollo industrial del lugar, principalmente de vehículos y maquinaria de alta tecnología, donde el grupo se reunió con más de 30 empresarios. Allí, además, se está viendo la posibilidad de establecer intercambios académicos.

Asimismo, en Rusia visitaron un centro de investigación en Skolkovo, donde se desarrolla tecnología de punta en diversas áreas, dentro de las cuales está la agroalimentaria.

La gira finalizó en España, donde fueron recibidos por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, el Club de Exportadores de España y con la Fundación Chile-España. Con esta última organización para el 2020 un congreso del agua, presentándolo como uno de los recursos más importantes en Chile. **CS**

## Mujeres de Puerto Octay y Río Negro se capacitaron en agricultura indígena

**DESARROLLO.** Once pequeñas agricultoras y artesanas conocieron experiencias de asociatividad, cooperativismo y comercio justo en La Araucanía.

Para innovar en la agricultura familiar de Río Negro y Puerto Octay, en calidad y comercialización de la producción, durante cuatro meses se desarrolló el proyecto "Asociatividad, comercio justo, cooperativismo y competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena", a cargo de la Consultora Gestión Agropecuaria.

La iniciativa, financiada por la Fundación para la Inno-

se capacitaron en alianzas de negocio para alcanzar acceso directo a mercados a través del comercio justo y preservando técnicas ancestrales.

La coordinadora del equipo a cargo, Patricia Aguilar, señaló que en enero se hicieron cuatro visitas con las beneficiarias del proyecto, entre ellas a la Cooperativa El Natre Ltda., donde conocieron sus instalaciones y las posibilidades de innovar en la agricultura familiar.

Universidad de la Frontera, en Temuco, en La Araucanía, donde participaron en un taller de competitividad en pequeña agricultura campesina indígena; igualmente, llegaron hasta la Fundación Chol Chol para conocer la sala de comercialización y las instalaciones donde 150 artesanas practican el denominado "comercio justo". Y en la municipalidad de Vilcún visitaron a agricultoras mapuches que cuentan con asesora



## Extienden plazo para postular a becas técnicas

**EDUCACIÓN.** Hasta el 1 de abril.

El Mineduc extendió en dos semanas el plazo para postular a las becas de perfeccionamiento en competencias técnicas en el extranjero, que comenzó el 21 de enero y finaliza el 1 de abril, a las 12 horas, en el sitio [www.technicos.mineduc.cl](http://www.technicos.mineduc.cl), donde se pueden encontrar las bases, requisitos y los beneficios.

La seremi de Educación, Claudia Trillo, llamó a los egresados de la educación técnico profesional a postular a estas becas, que tienen 187 cupos para trabajadores y egresados



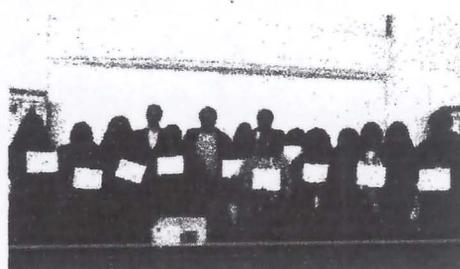
LA SEREMI HIZO EL LLAMADO.

del sistema público, docentes de enseñanza media y educación superior técnico profesio-

## EIOctayinoNoticias Pto Octay

[eioctayinonoticias.cl/index.php/2019/03/23/mujeres-de-pt-octay-y-rio-negro-se-capacitaron-en-agricultura-indigena-y-gestion-corporativa/](http://eioctayinonoticias.cl/index.php/2019/03/23/mujeres-de-pt-octay-y-rio-negro-se-capacitaron-en-agricultura-indigena-y-gestion-corporativa/)

Con el objetivo de innovar en la agricultura familiar de las habitantes de Río Negro y Puerto Octay sobre factores de calidad y canales de comercialización de su producción, se desarrolló durante 4 meses el proyecto denominado "Asociatividad", comercio justo, cooperativismo y competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena, el cual estuvo a cargo de la Consultora Gestión Agropecuaria.



La iniciativa financiada por la Fundación para la Innovación Agraria FIA e INDAP del Ministerio de Agricultura, benefició a un total de 11 mujeres las cuales se capacitaron en alianzas de negocio 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.

Según comentó la coordinadora de equipo de la Consultora Gestión Agropecuaria, Patricia Aguilar, durante el mes de enero se realizaron 4 visitas con las mujeres beneficiarias de este proyecto, entre las que destacan la ida a la Cooperativa El Natre Ltda, donde conocieron las instalaciones de la Cooperativa y experimentaron en primera persona las posibilidades de innovar en la agricultura familiar.

Recorrieron además la Facultad de Ciencias Jurídicas, de la Universidad de la Frontera en Temuco, Región de La Araucanía, y en donde participaron del Taller "Competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena: experiencia en la Región de la Araucanía y posibilidades de trabajo en Red".

Estuvieron en la Fundación Chol Chol donde visitaron la sala de comercialización y las instalaciones en las que se asocian cerca de 150 mujeres para la comercialización de sus artesanías mediante comercio justo.

Y compartieron con las beneficiarias del PDTI de la Municipalidad de Vilcún, con quienes visitaron agricultores mapuches con asesoría técnica del Programa de Desarrollo Territorial Indígena, para conocer sistemas productivos, experiencias de producción, comercialización y asociatividad.

Una experiencia gratificante y que cambiará su modo de trabajar según lo manifestaron las usuarias Hilda Coliao de Río Negro y Lidia Águila de Puerto Octay, quienes destacaron la iniciativa y contaron cómo esta gira les ayudará a mejorar sus labores agrícolas.

Al respecto, otra de las gestoras de este proyecto, Michelle Parterrieu, comentó que la iniciativa surgió tras un diagnóstico realizado a más de 200 predios de familias mapuches en las comunas de Puerto Octay y Río Negro.

Cabe destacar finalmente que las usuarias recibieron una certificación tras realizar la Gira Nacional para la Innovación de la Pequeña Agricultura, además del reconocimiento y apoyo de distintas autoridades relacionadas con el área, como así también fueron partícipes de una charla denominada "La Economía de la Colaboración" a cargo del Sr. Héctor Jorquera, Director de Araucanía Hub, entidad que orienta a personas que viven con los índices de pobreza más altos del país a través de la generación de redes e innovadoras herramientas de apoyo.

# Mujeres de Puerto Octay y Río Negro se capacitaron en agricultura indígena y gestión corporativa

21 de marzo de 2019 | 14:27



Con el objetivo de innovar en la agricultura familiar de las habitantes de Río Negro y Puerto Octay sobre factores de calidad y canales de comercialización de su producción, se desarrolló durante 4 meses el proyecto denominado "Asociatividad, comercio justo, cooperativismo y competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena, el cual estuvo a cargo de la Consultora Gestión Agropecuaria.

La iniciativa financiada por la Fundación para la Innovación Agraria FIA e INDAP del Ministerio de Agricultura, benefició a un total de 11 mujeres las cuales se capacitaron en alianzas de negocio 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.

Según comentó la coordinadora de equipo de la Consultora Gestión Agropecuaria, Patricia Aguilar, durante el mes de enero se realizaron 4 visitas con las mujeres beneficiarias de este proyecto, entre las que destacan la ida a la Cooperativa El Natre Ltda., donde conocieron las instalaciones de la

Cooperativa y experimentaron en primera persona las posibilidades de innovar en la agricultura familiar.

Recorrieron además la Facultad de Ciencias Jurídicas, de la Universidad de la Frontera en Temuco, Región de La Araucanía, y en donde participaron del Taller "Competitividad en la pequeña agricultura campesina indígena: experiencia en la Región de la Araucanía y posibilidades de trabajo en Red".

Estuvieron en la Fundación Chol Chol donde visitaron la sala de comercialización y las instalaciones en las que se asocian cerca de 150 mujeres para la comercialización de sus artesanías mediante comercio justo.

Y compartieron con las beneficiarias del PDTI de la Municipalidad de Vilcún, con quienes visitaron agricultoras mapuches con asesoría técnica del Programa de Desarrollo Territorial Indígena, para conocer sistemas productivos, experiencias de producción, comercialización y asociatividad.

Una experiencia gratificante y que cambiará su modo de trabajar según lo manifestaron las usuarias Hilda Coliao de Río Negro y Lidia Águila de Puerto Octay, quienes destacaron la iniciativa y contaron cómo esta gira les ayudará a mejorar sus labores agrícolas.

Al respecto, otra de las gestoras de este proyecto, Michelle Parterrieu, comentó que la iniciativa surgió tras un diagnóstico realizado a más de 200 predios de familias mapuches en las comunas de Puerto Octay y Río Negro.

Cabe destacar finalmente que las usuarias recibieron una certificación tras realizar la Gira Nacional para la Innovación de la Pequeña Agricultura, además del reconocimiento y apoyo de distintas autoridades relacionadas con el área, como así también fueron participes de una charla denominada "La economía de la colaboración" a cargo del Sr. Héctor Jorquera, Director de Araucanía Hub, entidad que orienta a personas que viven con los índices de pobreza más altos del país a través de la generación de redes e innovadoras herramientas de apoyo.

#### Comentarios



Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

INDAP  
Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



Fundación para la  
Innovación Agraria



# ASOCIATIVIDAD, COMERCIO JUSTO, COOPERATIVISMO Y COMPETITIVIDAD EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA INDIGENA.

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

16, 17, 18 y 19 de Enero, 2019



# Financia



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



# Ejecuta

 **Gestión Agropecuaria SpA**

# Beneficiarias

**Usuaris del Programa de Desarrollo Territorial Indígena PDTI INDAP, Provincia de Osorno**

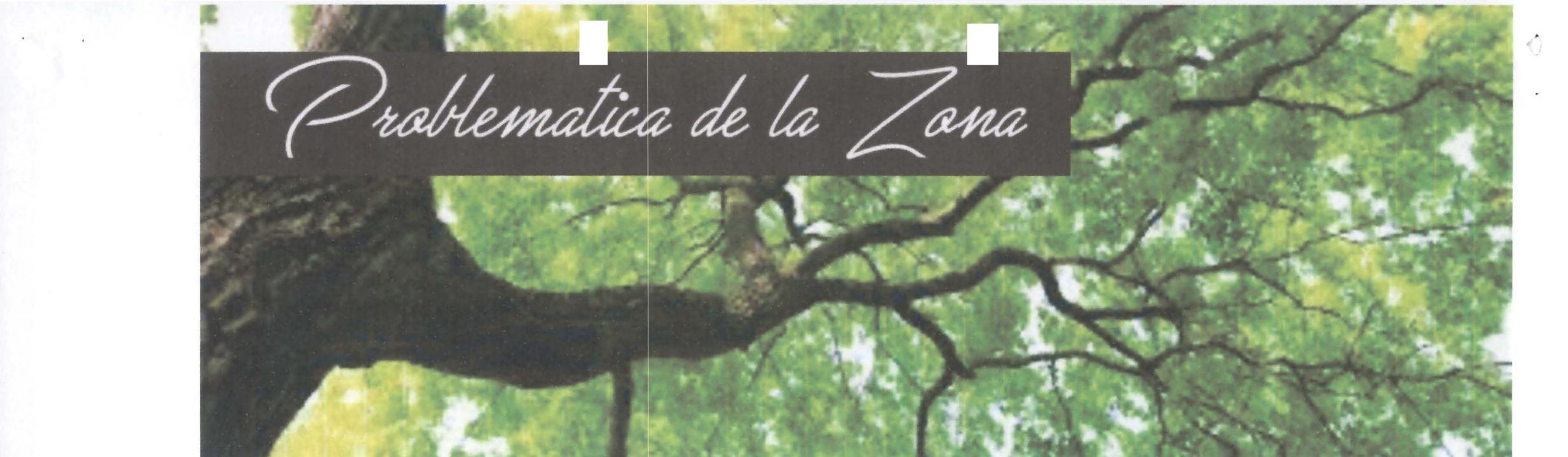
- **Módulo Río Negro 3**
- **Módulo Puerto Octay.**

# Quienes Somos



- PDTI – INDAP Río Negro: septiembre 2011-abril 2109
- PDTI – INDAP Puerto Octay: Julio 2017-Abril 2019
- Programa de Asistencia Técnica Proyectos Equipamiento Básico Predios Adquiridos por CONADI, Región de Los Lagos: Año 2013
- Programa de Apoyo para la Consulta a los Pueblos Indígenas, para las Regiones de Los Lagos y Aysén. CONADI-OSORNO: Año 2013
- Programa de fomento a la participación indígena, Región de los Lagos: Año 2013
- Apoyo en la Gestión y Asistencia Técnica de Proyectos de Fomento a la Pesca Artesanal. CONADI OSORNO: 2013
- 6 años de experiencia en organización de giras técnicas dentro y fuera de la Región (Los Lagos, Los Ríos, La Araucanía, Bio Bio), dirigidas a cerca de 240 participantes provenientes de las Comunas de Río Negro y Puerto Octay, que se han capacitado entre los años 2012 y 2017





# Problemática de la Zona

- En Río Negro y Puerto Octay se ejecutan estrategias de desarrollo para comunidades indígenas mapuches que ha permitido mejorar las condiciones técnicas de los predios de las cerca de 200 familias mapuche huilliche beneficiarias del Programa PDTI de INDAP.
- 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.
- 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.

# Participantes de la Gira de Innovación

NOMBRE COMPLETO	LUGAR O ENTIDAD DONDE TRABAJA	ACTIVIDAD QUE REALIZA
Rosa Alicia Arismendi Pailalef	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	Producción de Hortalizas y Frutales Menores
Silvia Olivia Barrientos Hernandez	Predio en Huilma, Rio Negro	Producción de Hortalizas y Frutales Menores
Hilda Teresa Coliao Comigual	Predio en Llahualco, Rio Negro	Producción de Hortalizas al aire libre Producción de tejidos en Lana
Edith del Carmen Huenchuan Huenchuan	Predio en Llahualco, Rio Negro	Producción de Hortalizas al aire Libre y Bajo Plástico
Liliana Álvarez Oyarzo	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	Producción de Hortalizas al aire Libre
Lorena Paola Arismendi Muñoz	Predio en Tres Esteros, Rio Negro	Producción de Hortalizas Bajo Plástico Producción de Frutales Menores
Lidia Maribel Aguila Soto	Predio en El Escudo, Puerto Octay	Producción de Hortalizas bajo Plástico Producción de Frutales Menores Artesanía
Marcelina Ximena Hueichan Millaquipan	Predio en Chiriuco, Puerto Octay	Producción de Hortalizas al aire libre Artesanía
Mónica Olivia Maripan Gallegos	Predio en El Escudo, Puerto Octay	Producción de Hortalizas Bajo Plástico Artesanía
Maria Estermia Lican Alvarado	Predio Puerto Fonck, Puerto Octay	Producción de Hortalizas al aire libre Artesanía Producción de Conservas
Ana Teresa Martínez Cheuquian		
Michelle Caroline Partarrieu Vistoso	Gestión Agropecuaria SpA	Relatoría Externa
Patricia Oriana Aguilar Huenchuan	Gestión Agropecuaria SpA	Asesoría Técnica PDTI Indap Rio Negro
Mauricio Andrés Morales Salom	Gestión Agropecuaria SpA	Asesoría Técnica Pdti Indap Puerto Octay

## Objetivo de la Gira



Conocer 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.

# Entidades Visitadas

ENTIDAD	ACTIVIDADES	TEMÁTICA	CIUDAD, LOCALIDAD	FECHA (DÍA/MES/AÑO)
COOPERATIVA Y FRESCURA EL NATRE LTDA	Conocer las instalaciones de la Cooperativa El Natre y experimentar en primera persona las posibilidades de innovar en la agricultura familiar	Experiencia de asociatividad de la cooperativa. Modelo Jurídico adquirido / Modelo de Gestión y definición de estrategias para ser competitivos, fomentando el desarrollo social local	Vilcún	16 Y 17/01/2019
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, 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"	Experiencias de Proyectos Silvoagropecuarios de la Araucanía financiados con organismos externos y las redes de apoyo a las cuales se puede acceder, con énfasis en cooperativismo y comercialización asociativa.	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	Experiencia de la Fundación Chol Chol, que trabaja en una alianza de negocios con 150 mujeres campesinas de la región de la Araucanía: Comercio justo, formas de asociatividad, comercialización, desarrollo económico y modelo de gestión cultural	Temuco	18/01/2019
PDTI MUNICIPALIDAD DE VILCÚN	Conocer sistemas productivos, experiencias de producción, comercialización y asociatividad	Conocer el trabajo que realizan mujeres campesinas indígenas y compartir experiencias de sus sistemas productivos	Vilcún	17/01/2019



Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

INDAP  
Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



Fundación para la  
Innovación Agraria



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

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

*Testimonias*





Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

INDAP  
Ministerio de  
Agricultura

Gobierno de Chile

CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



Fundación para la  
Innovación Agraria



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

*Resultados*



16, 17, 18 y 19 de Enero, 2019



## OBJETIVO DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

Conocer experiencias exitosas de la Región de La Araucanía para innovar en la agricultura familiar de las comunas 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.



### VISITA EN TERRENO A COOPERATIVA EL NATRE

- Producción de plantines.
- Sistema de control de maleza con avena.
- Proceso de siembra y sistema de riego.
- Métodos de cultivos.
- Variedades de semillas.

### CARACTERÍSTICAS DEL COOPERATIVISMO

- Características del proceso productivo de la Cooperativa.
- Generación de redes con socios estratégicos.
- Aspectos legales y administración de cooperativas.
- Emprendimiento y trabajo asociativo a partir de la voluntad de varios productores.



### VISITA A FUNDACIÓN CHOL CHOL Y COMERCIO JUSTO

- 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.



### VISITA PDTI VILCÚN

- 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.

### EXPERIENCIA UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA

- Usuaris se capacitaron en la Universidad de La Frontera, descubriendo 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.





**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.**

**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.**