

**NODOS DE DIFUSIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA 2009**

**INFORME TECNICO FINAL.**

<b>Código del Proyecto</b>	<b>:</b>	<b>08 NF1-1971</b>
<b>Título del proyecto</b>	<b>:</b>	<b>DESARROLLO DE MODELO DE COMERCIO JUSTO PARA LA EXPORTACION DIRECTA DE MICRO EMPRESARIOS FRUTICOLAS DE LA REGION DE VALPARAISO.</b>
<b>Institución Beneficiaria</b>	<b>:</b>	<b>COMIND LTDA.</b>
<b>Tipo De Informe</b>	<b>:</b>	<b>INFORME TECNICO FINAL</b>
<b>Ejecutivo</b>	<b>:</b>	<b>María Loreto Jiménez</b>
<b>Fecha</b>	<b>:</b>	<b>10/02/2010</b>

INFORME TECNICO DE AVANCE.

I. ÍNDICE DE CONTENIDOS DEL INFORME.

II.- Resumen de contenidos del Informe y contexto general de avance	
Antecedentes de la persona jurídica	3
Síntesis del proyecto	
Objetivo General	3
Objetivos específicos	4
Justificación del proyecto	5
Características de las empresas atendidas	5
Etapa actual en que se encuentra el proyecto	6
Principales resultados e impacto	7
III.- Exposición del problema.	8
IV.- Descripción de actividades desarrolladas	9
Etapa 1	10
Etapa 2	12
Etapa 3	15
V.- Resultados y conclusiones	
Comentarios del avance técnico del proyecto	16
Resultados obtenidos	17
Impacto	18
Proyecto Misión Comercial Comercio Justo	19
Innovaciones en las empresas atendidas	19
Anexo I.- Nómina de contactos efectuados	20
Anexo II.- Carta Gantt	30
Anexo III.-Comentarios al informe financiero	31
Anexo IV.- Publicidad.	32
Anexo V.- Fotografías	40



## II.- RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME Y CONTEXTO GENERAL DE AVANCE

### ANTECEDENTES DE LA PERSONA JURÍDICA BENEFICIARIA.

Beneficiaria: COMIND, Asesoría Comercial e Industrial Ltda.  
RUT: 78 148.120-3  
Director Responsable: Ricardo Zilleruelo Hozven  
Dirección: Santo Domingo 157 oficina 4, San Felipe  
Fono: (71) 613 918/ 6 238 6026

### SÍNTESIS DEL PROYECTO.

#### OBJETIVOS DEL PROYECTO

<b>Objetivo General</b>	:	Desarrollar un modelo de negocio asociativo que permita establecer a través de difusión, capacitación y transferencia tecnológica, las condiciones necesarias para que pequeños productores frutícolas de la V Región de Valparaíso se “empresaricen” y puedan exportar directamente sus productos al mercado internacional.
-------------------------	---	--

<p><b>Objetivos Específicos</b></p>	<p>Este proyecto tiene los siguientes objetivos específicos:</p> <p><b>a) Prospección de productos y productores susceptibles de ser beneficiarios del proyecto:</b> Prospeccionar y detectar posibles (a) productos producidos en la Región de Valparaíso factibles de ser exportados, dada su calidad, volumen de producción y demanda de consumo en el exterior y (b) microempresarios frutícolas interesados en abordar el negocio de exportación directa con la responsabilidad, confiabilidad y compromiso requeridos.</p> <p><b>b) Articular a microempresarios frutícolas para conformar asociaciones y empresas exportadoras:</b> Asociar a los productores de productos que cuenten con demanda en el mercado de exportación, para que puedan exportar sus productos en forma directa.</p> <p><b>c) Difusión y Transferencia de tecnologías:</b> Difundir entre los productores frutícolas seleccionados, las bondades de la “empresarización” o asociatividad, las alternativas industriales disponibles para procesar sus producciones definiendo cuáles de ellas son las más adecuadas a su realidad productiva y promover la transferencia tecnológica, favoreciendo el emprendimiento y la competitividad empresarial a través de información técnica, económica y de gestión.</p> <p><b>d) Capacitación:</b> Dotar a las asociaciones correspondientes de las capacidades y competencias adecuadas, organizacionales y operacionales, para que puedan, a través de una capacitación formal, adquirir los conocimientos y competencias de gestión y responsabilidad adecuadas para asumir con éxito el negocio de exportaciones.</p> <p><b>e) Exportación de productos:</b> A lo menos dos productos frutícolas provenientes de empresas asociativas de la V Región de Valparaíso participantes en este proyecto NODO, deberán mostrar al término del primer año del proyecto, intenciones y posibilidades claras de exportación.</p> <p><b>f) Difusión de los instrumentos del Estado:</b> Entregar información sobre los instrumentos existentes para fomento productivo, innovación y transferencia tecnológica y enseñar las formas para acceder a ellos.</p>
-------------------------------------	--

<b>Justificación del Proyecto</b>	<p>Los productos provenientes de pequeños productores agrícolas y campesinos se exportan mayoritariamente a través de empresas exportadoras, siendo comprados a los productores directamente por ellas mismas o a través de brokers o agentes compradores a precios determinados unilateralmente en la mayoría de los casos. Los precios de compra son menores a los que pudieran ser obtenidos al exportarse directamente los productos.</p> <p>El proyecto tiene como objetivo central que empresas de <b>PEQUEÑOS PRODUCTORES Y AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA</b>, exporten en forma directa sus productos.</p>
-----------------------------------	---

<b>Características de los productores atendidos por el NODO</b>	<p>A la fecha, el proyecto, sus alcances y objetivos se han difundido entre empresas de Pequeños Productores y Agricultura Familiar Campesina.</p> <p>Los contactos efectuados han sido los siguientes:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Asistentes a Reuniones de difusión:</td> <td style="text-align: right; padding-right: 20px;"><u>337236</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Asistencia a cursos y seminarios</td> <td style="text-align: right; padding-right: 20px;"><u>20302</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Asistencia productores a talleres de difusión:</td> <td style="text-align: right; padding-right: 20px;"><u>1232</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Total contactos efectuados a la fecha del informe:</td> <td style="text-align: right; padding-right: 20px;"><u>663560</u></td> </tr> </table> <p>La asistencia de los productores a los cursos, talleres, seminarios ha sido excelente y demuestra en gran medida el interés en el proyecto, el compromiso con el NODO y el negocio Fairtrade mismo.</p> <p>Los rubros en que se ha trabajado en el NODO son pasas, uvas de mesa, paltas y nueces. En cada uno de ellos se trabaja con pequeños productores, en general usuarios de Indap.</p> <p>Los productores atendidos deberán constituirse en empresas exportadoras para posteriormente a ser certificadas por FLO, Fairtrade Lavelling Organization) puedan exportar sus productos a través del Comercio Justo.</p> <p>La gran mayoría de los productores contactados ya se encuentran trabajando para asociarse en Sociedades Anónimas. El interés mostrado por ellos desde un comienzo, en el tema Comercio Justo ha sido excelente, lo que ha sido reforzado por las reuniones de trabajo desarrolladas y especialmente por las capacitaciones en gestión y emprendimiento efectuadas por el NODO.</p>	Asistentes a Reuniones de difusión:	<u>337236</u>	Asistencia a cursos y seminarios	<u>20302</u>	Asistencia productores a talleres de difusión:	<u>1232</u>	Total contactos efectuados a la fecha del informe:	<u>663560</u>
Asistentes a Reuniones de difusión:	<u>337236</u>								
Asistencia a cursos y seminarios	<u>20302</u>								
Asistencia productores a talleres de difusión:	<u>1232</u>								
Total contactos efectuados a la fecha del informe:	<u>663560</u>								

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Fuente: 10 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 10 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 10 pto, Sin Negrita

<p><b>Etapa Actual en que se encuentra el proyecto</b></p>	<p><b>1.- Pasas de uva de mesa:</b>  El NODO posibilitó la formación y posterior constitución de la empresa Mi Fruta SA, a principios de Enero 2009. Esta empresa está formada por 28 productores de San Esteban, Provincia de Los Andes los que fueron capacitados en gestión y psicología empresarial.  Traidcraft de Inglaterra, ha acordado la importación de 240 toneladas de pasas para uno de sus productos de consumo masivo. El proceso del producto se efectuó en Redondo S.A. empresa de San Esteban, quién les dió el servicio necesario para exportar.  El monto de la operación fue por US\$ 504.000, a 2,1 US\$ por kilo. A ello se debe agregar otras 80 toneladas que serán exportadas a otros destinos.  En la actualidad se trabaja en la detección y formación de otros grupos de productores en la zona de Santa María y San Esteban.</p> <p><b>2.- Paltas:</b>  En el Nodo participan activamente varias empresas de la zona, como ser:  Agrohijuelas Ltda.(formada por 7 socios, todos pequeños productores de paltas de la comuna de Hijuelas)  Alborada S.A.,(formada por 24 socios, pequeños productores de paltas de las comunas de Hijuelas, El Melón, Calera y San Pedro)  Cooperativa Paltec (formada por 12 socios, pequeños productores de paltas de Hijuelas, Quillota, Calera, El Melón, San Pedro)  Frutos Petorca Chile S.A. (formada por 23 socios, pequeños productores de paltas de la comuna de Petorca)  y otros agricultores independientes con los que se trabaja en la formación de agrupaciones con fines comerciales, para motivarlas a acceder al Comercio Justo.  Las agrupaciones como Alborada S.A. y Frutos Petorca Chile S.A. están ad portas de firmar la escritura para su constitución legal. Las otras agrupaciones ya están legalmente constituidas.  Con todas ellas ya se han analizado los costos de producción y se espera tener la incorporación oficial del producto por parte de FLO.</p> <p><b>3.- Nueces:</b>  En el Nodo participan las siguientes empresas de la zona:  Cooperativa el Cantarito Ltda. formada por 120 socios  Sociedad Agrícola Andes Chacrilla (formada por 12 socios de las comunas de Putaendo y San Esteban)  Red de Carozos de Aconcagua y agricultores independientes con los que se trabaja en la formación de agrupaciones con fines comerciales, para motivarlas a acceder a este canal.  La Sociedad Agrícola Andes Chacrilla está ad portas de firmar la escritura para su constitución legal.</p> <p><b>4.- Uvas de mesa:</b>  El Nodo trabaja con productores de la zona de San Esteban y Santa María para motivarlos a acceder al Comercio Justo.</p>
--	--

En la comuna de Santa María se formó la sociedad Santa María Fruit S.A., formada por 30 socios pequeños productores de uva de mesa de las comunas de Santa María y San Esteban. Esta sociedad se encuentra ad portas de firmar la escritura para su constitución legal.

Mifruta SA ya ha solicitado la extensión de su certificación a uva de mesa, a FLO la cual ya fue otorgada, sin embargo, por lo avanzado de la temporada es difícil se llegue a exportar en esta cosecha 2010.

**5.- Carozos:**

Productores de la zona de Putaendo, San Felipe, Los Andes, Calle Larga, Petorca y la Ligua se han acercado al NODO para acceder al Comercio Justo. Con ellos se han efectuado reuniones de difusión del proyecto mismo y muestras de carozos deshidratados han sido enviadas a importadores europeos para incentivarlos a la compra del producto.

Lamentablemente el producto en sí no se encuentra entre las prioridades de incorporación por parte del Comercio Justo, por lo cual se debe esperar en este caso que importadores Fairtrade europeos presionen a FLO para solicitar la tramitación de nuevos estándares para estos productos. Mientras este paso no se dé, no podemos entusiasmar mayormente a los productores que posteriormente se desmotivarían al no poder acceder al Comercio Justo.

**6.- Difusión:**

Las actividades de difusión efectuadas por el NODO, han consistido en Talleres, Seminarios y Cursos de Capacitación:

**6.1. Capacitación en Calidad y BPA:** se realizaron 2 cursos (Quillota y San Felipe) contando con una participación de 42 asistentes. La capacitación fue dictada por la Srta. Alessandra Mazzino Ingeniero Agrónomo)

**6.2. Capacitación en Motivación y Emprendimiento:** se realizaron 3 cursos (Quillota, San Felipe y Petorca) contando con una participación de 51 asistentes. La capacitación fue dictada por el Psicólogo Fernando Brisso)

**6.3. Capacitación en Gestión empresarial:** se realizaron 2 cursos (La Calera y San Felipe) contando con una participación de 43 asistentes. La capacitación fue dictada por el Ingeniero Agrónomo Alejandro Vásquez)

**6.4. Capacitación en Comercio exterior:** se realizaron 2 cursos (La Calera y San Felipe) contando con una participación de 39 asistentes. La capacitación fue dictada por la Ingeniero Agrónomo Alessandra Mazzino)

**6.5. Seminario de Asociatividad:** se realizaron 2 seminarios (La Calera y San Felipe) contando con una participación de 28 asistentes. La capacitación fue dictada por la Ingeniero Agrónomo Alessandra Mazzino)

**6.6. Taller de difusión inicial:** esta actividad se realizó en Quillota y contó con la participación de 71 asistentes. Durante dicha actividad se realizaron 4 charlas y se contó con la participación especial de Mifruta S.A. quienes contaron su experiencia.

**6.7. Taller de difusión final:** esta actividad se realizó en Los Andes y contó con la participación de 52 asistentes. Esta actividad comprendió la realización de tres charlas abordando los temas Control Calidad, Exportaciones y Comercio Justo. Representantes de cada una de las organizaciones en constitución expusieron sus experiencias respecto de su relación con el NODO y visión de futuro, lo que fue impactante para el

Etapa Actual en que se encuentra el proyecto

**Principales resultados e  
impacto del proyecto  
obtenido a la fecha**

**1.- Establecimiento de estándares de Comercio Justo:**

Para ingresar al sistema es requerida previamente la incorporación del producto con su estándar de precios y la certificación de la empresa. El estándar para las pasas de uva de mesa, uva de mesa y nueces ya ha sido publicado por FLO y la empresa MI FRUTA SA ya ha sido certificada.

La incorporación al Comercio Justo de las pasas fue un hito para la fruticultura chilena, después de solo contar con estándar para la miel y el vino. Posteriormente otras frutas la han seguido: uva de mesa, manzanas y peras.

Una vez sean finalmente constituidas las empresas productoras de uva de mesa y nueces anteriormente mencionadas, se solicitará su certificación en Comercio Justo.

Las paltas producidas en Chile, de acuerdo a nuestra información se encuentran en etapa final de aprobación por parte de FLO para ser incorporadas al Comercio Justo. El pedido de certificación de las tres empresas que se encuentran en etapa de constitución será solicitado una vez se cumpla su incorporación.

La preparación de las empresas para su certificación por parte de FLO, es un proceso largo y complejo, el que será abordado a través del proyecto de continuidad del Nodo.

**2.- Exportaciones 2009:**

Durante la cosecha 2009, bajo la asesoría del Nodo Comercio Justo se exportaron 260 toneladas de pasas, con un valor de 544.000 US\$.

Para los productores, este negocio representó un incremento de sus retornos netos de más de un 45 %, iniciándose todos ellos en un nuevo negocio a través de la exportación directa de sus productos.

**3.- Impacto del proyecto Nodo:**

Con una campaña de difusión por prensa, material escrito y reuniones, se ha difundido masivamente el logro del proyecto y del caso de Mi Fruta SA, lo que ha producido un gran impacto, importantísimo en la difusión de la actividad de INNOVA CHILE, del NODO y del sistema de Comercio Justo. Ello ha motivado contactos como ser productores de paltas, nueces y uva de mesa.

Directamente 28 familias de Mi Fruta SA de las Provincias de Los Andes y San Felipe, ya participan de los beneficios del Comercio Justo. El premio recibido, adicional al valor FOB que equivale a 0,26 US\$/kg (equivalente a US\$ 67.600 este primer año) será destinado a inversiones sociales determinadas por ellos mismos en Asamblea, como ser adquisición de una propiedad para construir su sede social y bodega, becas escolares y de estudio, salud complementaria, equipamiento comunitario, entre otras. Otras muchas acciones pueden en el futuro ser desarrolladas e implementadas con este premio, lo que les permitirá mejorar ostensiblemente su nivel de vida.

Este impacto inicial, será acrecentado en forma sustantiva, una vez las otras organizaciones en formación inicien el negocio de exportación de sus productos, paltas, nueces y uva de mesa.



Principales resultados e  
impacto del proyecto  
obtenido a la fecha

Para los otros 92 productores que pertenecen a las sociedades que se encuentran en estos momentos en etapa de constitución, el incentivo que representa el negocio de Comercio Justo, ya sea por:

- a.- el valor FOB exportado con el consiguiente mejor precio para el productor
- b.- la seguridad de tener su fruta o parte de ella vendida en el mercado internacional a un precio determinado, pago seguro y por plazo indefinido
- c.-el premio adicional a percibirse que es invertido en desarrollo social comunitario, representa hoy en día una oportunidad de cambio de sus vidas que es difícil de asimilar. Los productores están tremendamente esperanzados y han definido esta etapa de sus vidas como un nuevo renacer y han recuperado su orgullo e iniciativas.

En este sentido, el gran objetivo logrado por este proyecto ha sido que siguiendo el camino de Mifruta SA, en la actualidad se encuentran en etapa de implementación los siguientes otros grupos de la Región de Valparaíso:

Paltas

- Agrohijuelas SA, 7 productores**
- Alborada SA, 21 productores**
- Frutos Petorca Chile SA, 22 productores**

Uva de Mesa

- Santa María Fruit, 30 productores**

Nueces

- Agrícola Andes Chacrilla SA, 12 productores**

En total 6 nuevas organizaciones, todas ellas constituidas en Sociedades Anónimas, con un total de 92 empresarios, todos ellos pequeños productores agrícolas, han sido conformadas a través del trabajo desarrollado por el Nodo.

Durante el mes de diciembre 2009, las sociedades de AgroHijuelas, Alborada S.A y Santa María Fruit recibieron la visita de una Representante de Taste (Fundación Holandesa de asistencia técnica en Comercio Justo), quien vino especialmente a Chile invitada por el NODO, para conocer a los productores con la finalidad de iniciar lazos comerciales con las empresas compradoras a las cuales ella representaba.

Es así es como se efectuaron reuniones con cada una de las Directivas para conocerlos más en profundidad, y se efectuaron visitas a terreno para conocer las parcelas de los agricultores integrantes de estas sociedades.

Ya se ha iniciado el trabajo de acordar precios de venta y programar posibles exportaciones para la cosecha 2010 o 2011.

↓  
II.- EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA.

<p><b>Origen del proyecto e innovación</b></p>	<p>El proyecto tiene su origen en el deseo de mejorar las condiciones de trabajo e ingresos de los pequeños productores del país. El Comercio Justo (Fairtrade) es un nicho de mercado que no había sido explotado por Chile a la fecha, dirigido a ayudar a las comunidades pobres del mundo, a construir un desarrollo sostenido a través del comercio, proveyendo un mercado seguro para sus productos. A través de él pequeños productores frutícolas de nuestro país pueden exportar directamente sus productos, representando un hecho netamente innovador para este sector de la economía nacional.</p> <p>La exportación de productos alimenticios es una de las más importantes competencias que Chile ha decidido desarrollar en forma muy especial en la actualidad, lo que representa un gran esfuerzo de innovación y desarrollo para el país.</p> <p>El proyecto “Chile, potencia agroalimentaria” será logrado a través del desarrollo sostenido de las competencias organizacionales y de gestión por parte de las empresas exportadoras, búsqueda de nuevos productos y nichos de mercados, empaques innovadores y profundización de mercados existentes, entre otros.</p> <p>Adicionalmente a lo anterior, Chile desde hace años no se encuentra entre los países del llamado tercer mundo, sino que ha pasado a ser reconocido internacionalmente como un país en vías de desarrollo. Sin embargo adolece de una gran brecha en la distribución de los ingresos de su población, especialmente en el sector agrícola.</p> <p>Con la exportación directa de productos provenientes de pequeños productores agrícolas con mejores condiciones de venta de sus productos a través de este nicho de mercado, se colabora en el proyecto país y la disminución de esta brecha y de la pobreza existente en esta actividad.</p> <p>Así mismo hay otras importantes brechas tecnológicas en este sector que deben ser subsanadas y este proyecto también colabora en ello:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso directo al mercado internacional</li> <li>- Asociatividad</li> <li>- Financiamiento de capital de trabajo (Las operaciones por la vía de Fairtrade cuentan con hasta un 60 % de anticipos del valor FOB acordado).</li> <li>- Organización interna, gestión y administración</li> <li>- Idiosincrasia del pequeño productor agrícola, de carácter altamente tradicionalista, individualista y de gran desconfianza.</li> </ul> <p>En resumen, el acceso del pequeño productor agrícola al mundo global de exportaciones, a través de un sistema comercial directo, mejorará sus ingresos, disminuyéndose la brecha de ingreso existente mejorando con ello su nivel de vida. Esto se logrará a través de la constitución de empresas asociativas y el desarrollo de sus sistemas de organización y gestión y crecimiento personal de sus socios.</p>
--	---

#### IV.- DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS.

##### Programa de Actividades del Proyecto

A la fecha el cronograma del Nodo comprende las siguientes etapas y actividades:

Etapas I: Difusión y capacitación.

Actividad 1: Talleres de difusión

Actividad 2: Actividades de capacitación.

Actividad 3: Seminarios de asociatividad.

A lo anterior hemos agregado como actividad 4, Publicidad y Promoción, las que se encuentran solo como ítem de rendición de gastos.

Etapas 2: Prospección de productos, productores y agroindustrias.

Actividad 1: Reuniones de difusión de Comercio Justo.

Actividad 2: Visitas a terreno a conocer los agricultores, sus productos y costos de producción

Actividad 3: Prospección de agroindustrias.

Actividad 4: Visitas a plantas procesadoras y packing.

Etapas 3: Comercio Exterior

Actividad 1: Contactos con posibles importadores.

Actividad 2: Prospección del mercado objetivo.

A continuación se detalla el trabajo efectuado en cada una de las actividades y los resultados obtenidos:

**ACTIVIDADES ETAPA 1.-**

Etapa 1. Difusión y capacitación. Actividad 1: Talleres de difusión.		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	10 diciembre 2008
	Fin:	9 Diciembre 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Abril 2009
	Fin:	17 diciembre 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p><b>Taller de difusión del inicio del proyecto:</b>  El 27 de Abril en el Club Árabe de Quillota se desarrollo el Taller de lanzamiento del NODO, con asistencia de 23 Autoridades e invitados especiales y 48 productores de los productos objetivos. Entre ellos, el Director de Corfo Región de Valparaíso Sr. Rodrigo Cárcamo, ejecutivos de Corfo Región de Valparaíso, Autoridades de Indap, y Aconcagua Emprende. La actividad contó con la participación de Zenen Santana-Delgado, Ejecutivo de Traidcraft de Inglaterra, una charla sobre calidad necesaria para exportar de la relatora Sra. Alessandra Mazzino y charlas sobre Comercio Justo y objetivos del proyecto por parte de ejecutivos del Nodo. Como se puede apreciar la convocatoria y asistencia fue excelente, la que se detalla en anexo V.  Si bien la actividad estaba planificada para inicios de año 2009, se aplazó para contar con la importante presencia del ejecutivo representante de Traidcraft quien entregó valiosa información acerca del Comercio Justo y pudo participar activamente con los productores presentes en el evento y posterior visita a sus predios.</p> <p><b>Taller de difusión final del proyecto:</b>  El 17 de diciembre 2009 en el Hotel Plaza de Los Andes se desarrolló el Taller de difusión final del NODO con asistencia de ejecutivos de Corfo Región de Valparaíso, Autoridades de Indap, y Aconcagua Emprende. La convocatoria también fue excelente, contándose con la participación de 527 asistentes, en especial agricultores de todas las sociedades con las que se está trabajando. Un representante de cada grupo expuso su experiencia en relación a lo que está significando el Comercio Justo en sus vidas y lo que esperan a futuro. Todos los expositores coincidieron en que ésta es una oportunidad única y que les permite tener una visión más positiva del futuro tanto para ellos como sus familias.</p> <p><b>Resultados:</b>  2 talleres de difusión realizados, con gran asistencia de productores beneficiarios del NODO.</p>	

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar

Etapa 1. Difusión y capacitación. Actividad Nº 2: Actividades de capacitación.		
Fecha Planificada:	Inicio:	10 marzo 2009
	Fin:	9 diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	Inicio:	Diciembre 2008
	Fin:	8 enero 2010
Comentarios del Estado de Avance:	<p><b>1.- Capacitación en Motivación y Emprendimiento a Mi Fruta SA:</b> A inicios del proyecto se realizó una capacitación en Motivación y Emprendimiento, con los eventuales socios productores de uva de mesa y pasas de San Esteban, originándose con ello la asociatividad del grupo que se constituyó finalmente en la empresa Mi Fruta SA.</p> <p>El programa de capacitación ha continuado con las actividades que se indican a continuación, a contar del mes de Junio 2009, una vez que se contó con una cantidad razonable de productores motivados en el desarrollo del Nodo. Ello pudo concretarse una vez desarrolladas las actividades 1 y 2 de la etapa 2.</p> <p><b>2.- Capacitación en Calidad y BPA:</b> En Junio 2009 se realizaron en el Club Árabe de San Felipe y de Quillota, dos capacitaciones de calidad y BPA que contaron con la participación como relator de la Ingeniero Agrónomo Sra. Alessandra Mazzino.</p> <p>Asistieron un total de 42 productores ya involucrados en el trabajo del Nodo con los cuales se desarrollo esta actividad de 8 horas de duración.</p> <p>En ambas actividades se analizaron temas referentes a calidad de la fruta, del trabajo y la aplicación de normas de calidad, como las BPA, a nivel predial.</p> <p><b>3.- Capacitación en Motivación y Emprendimiento en San Felipe, La Calera y Petorca.</b> Se realizaron 3 actividades de capacitación en motivación y emprendimiento en las zonas donde se concentraban los agricultores: La Calera, San Felipe y Petorca, entre los meses de Julio 2009 y Enero 2010. Cada actividad tuvo una duración de 32 horas. Se contó con la participación total de 51 productores, los que manifestaron un gran entusiasmo por este curso, ya que, a través de actividades muy lúdicas, lograron crear lazos de confianza entre ellos, conocerse mejor entre ellos y también entre ellos mismos y luego aplicar lo aprendido incluso a nivel familiar. El desarrollo de este curso permitió en definitiva crear las confianzas necesarias para que productores que en general no se conocían entre ellos, decidieran definitivamente constituirse en una sociedad, lo que es tremendamente difícil a nivel de pequeños productores. La capacitación fue dictada por el psicólogo Fernando Brisso.</p> <p><b>4.- Capacitación en Gestión Empresarial en San Felipe y La Calera.</b> Se realizaron 2 cursos de capacitación en Gestión Empresarial en las zonas</p>	

	<p>donde se concentraban los agricultores (San Felipe y La Calera) en los meses de septiembre y octubre. Cada actividad de una duración de 32 horas. Se contó con la participación total de 43 productores, los que manifestaron mucho interés por este curso, ya que, a través de actividades prácticas (análisis de casos, resolución de problemas, etc), lograron comprender más detalladamente cómo administrar mejor sus campos. Lo anterior ha sido posteriormente comprobado, incluso por visitas extranjeras, cuando en visita a sus huertos se nos habla de inversiones, capital de trabajo, pasivos, etc. La capacitación fue dictada por el Ingeniero Agrónomo Alejandro Vásquez.</p> <p><b>5.- Capacitación en Comercio Exterior en San Felipe y La Calera.</b> Se realizaron 2 actividades de capacitación en Comercio Exterior en las zonas donde se concentraban los agricultores (San Felipe y La Calera). Cada actividad de una duración de 8 horas. Se contó con la participación total de 39 productores, los que manifestaron mucho interés por este curso, por tratarse de un tema que para la mayoría de ellos es algo desconocido. Generalmente ellos entregan sus productos a exportadoras, pero desconocen qué camino sigue su fruta y cómo se hacen las transacciones internacionales. La capacitación fue dictada por la Ingeniero Agrónomo Alessandra Mazzino.</p> <p><b>Resultados:</b> 2 cursos de Calidad y BPA realizados 4 cursos de Motivación y emprendimiento realizados 2 cursos de gestión Empresarial realizados. 2 cursos de Comercio Exterior realizados</p>
--	---

Con formato: Sin Resaltar

<b>Etapa 1. Difusión y capacitación.</b>	
<b>Actividad N° 3: Seminarios de asociatividad</b>	
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio: 10 marzo 2009
	Fin: 9 diciembre 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio: Diciembre 2008
	Fin: 25 agosto 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p><b>Seminario de asociatividad:</b> Se realizaron 2 seminarios de asociatividad en las zonas de La Calera y San Felipe. Cada actividad de una duración de 8 horas. Se contó con la participación total de 28 productores, los que manifestaron un gran interés por este seminario, ya que, a través de la información entregada se despejaron muchas dudas respecto del tema. En general, los agricultores evitan asociarse por malas experiencias anteriores. Durante estos seminarios se expusieron experiencias y se invitó a analizarlas, rescatar lo positivo y lo que habían aprendido. La capacitación fue dictada por la Ingeniero Agrónomo Alessandra Mazzino.</p> <p><b>Resultados:</b> 2 seminarios de asociatividad realizados</p>

<b>Etapa 1: Publicidad y promoción.</b> <b>Actividad Nº 4: Publicidad y promoción.</b>		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	Enero 2009
	Fin:	Diciembre 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Enero 2009.
	Fin:	Diciembre 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p>El Nodo ha diseñado y producido material especial de Publicidad y Promoción, como ser lápices, trípticos, sombreros y libretas, las cuales nos han apoyado en el desarrollo de eventos y la difusión del proyecto y sus objetivos.</p> <p>El material producido ha sido de excelente calidad, lo que se comprueba por su “rotación” y solicitud de nuevos productos.</p> <p>Para la confección del material escrito, se han utilizado fotografías de los productores mismos de manera de hacer más personal el material.</p> <p>Las realizaciones del proyecto han contado con importante material de difusión en prensa y revistas, como ser:</p> <p>Reportaje Revista Agroeconómico de Enero 2009.            Reportaje página WEB Indap del 16.04.2009            Reportaje El Mercurio de Valparaíso del 20.04.2009            Reportaje Agro 2000, El Observador del 28.04.2009            Reportaje Agro 2000, El Observador 05.05.2009            Reportaje Agro 2000, El Observador 12.01.2010</p> <p>Para Mi Fruta SA se ha elaborado también un díptico de difusión de sus productos en inglés, que nos permite presentar el producto para su comercialización en el exterior.</p> <p>La página WEB de COMIND Ltda ha sido un importante órgano de difusión del proyecto.</p> <p><b>Resultados:</b>            Se adjuntan muestras de material producido.</p>	



**ACTIVIDADES ETAPA 2.-**

<b>Etapa 2: Prospección de productos, productores y Agroindustrias.</b>		
<b>Actividad 1: Reuniones de difusión de Comercio Justo.</b>		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	11 diciembre 2008
	Fin:	8 abril 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Diciembre 2008
	Fin:	Enero 2010
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p>Como ha sido mencionado anteriormente, a la fecha se han efectuado 21 reuniones de difusión del proyecto con la asistencia de <u>239-337</u> pequeños productores, todos ellos usuarios de INDAP.</p> <p>Estos productores pertenecen a las localidades de Putaendo, San Felipe, Hijuelas, Quillota, Petorca, La Ligua, San Esteban y Santa María, antes mencionadas y son productores de pasas, uva de mesa, carozos, paltas y nueces.</p> <p>El Nodo ya ha cumplido con creces el número de contactos acordados como meta, de 200 en total.</p> <p>A principios del trabajo del NODO se realizó con el concurso de un profesional del área de psicología empresarial una serie de reuniones de difusión y motivación con los posibles productores que conformarían posteriormente la empresa Mi Fruta SA. De esas reuniones en definitiva se pudo concretar la constitución de de la empresa en Enero 2009.</p> <p><b>Resultados:</b> <u>236-337</u> productores contactados</p>	

Con formato: Sin Resaltar

<b>Etapa 2: Prospección de productos, productores y Agroindustrias.</b>		
<b>Actividad Nº 2: Visitas a terreno a conocer los agricultores, sus productos y costos de producción.</b>		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	11 marzo 2009
	Fin:	8 Mayo 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Marzo 2009
	Fin:	10 enero 2010
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p><b>Pasas:</b> Los 28 productores de uva de mesa de Mi Fruta SA han sido visitados en más de una oportunidad para conocer sus huertos, incluso con posibles importadores. Los costos de producción de la uva y las pasas han sido trabajados con ellos mismos y en Asamblea General.</p> <p><b>Paltas:</b> Con los productores de AgroHijuelas hemos desarrollado un buen número de reuniones y contamos con el estudio de costos de producción, el que ha sido consensuado con tres organizaciones distintas: Paltec, Alborada S.A. y Agrohijuelas.</p>	

	<p>Durante el mes de Diciembre se visitaron las nuevas organizaciones de productores de paltas y algunos predios con la representante de una empresa Holandesa interesada en importar sus productos, con excelentes comentarios. <b>Se visitaron varios predios con excelentes resultados.</b></p> <p><b>Nueces:</b> El estudio de costos de producción de nueces se encuentra en su etapa final, el que se ha trabajado con la Directiva Provisoria de la sociedad Agrícola Andes Chacrilla S.A. productores de nueces de Putaendo.</p> <p>A la fecha se han visitado 6 predios de los socios.</p> <p>También se ha incorporado recientemente un grupo de productores de nueces de la localidad de Nogales, con los que se está revisando el tema de costos.</p> <p><b>Uva de mesa:</b> El 50% de los integrantes de la sociedad Santa María Fruit S.A. fue visitado en sus predios, con la finalidad de conocer en terreno su producto, forma de trabajar y costos asociados. También fueron visitados por la representante de una empresa Holandesa interesada en importar sus productos, con excelentes comentarios.</p> <p><b>Carozos:</b> Si bien se ha informado a los productores de carozos de la Región acerca del Comercio Justo, se ha evitado dar énfasis al tema debido al poco interés de los mercados externos por la compra de este producto (duraznos frescos o procesados). Lo que menos se desea por parte del Nodo es provocar falsas expectativas entre los productores. Si bien se han enviado muestras de productos deshidratados, no ha habido respuesta afirmativas de parte de los destinatarios. De todos modos se ha visitado a la Red de Carozos de Aconcagua.</p> <p>Es importante señalar que la mayoría de los productores de nueces, también cultivan carozos, por lo que si en algún momento es posible comercializar ese producto, ellos sólo deberían solicitar una ampliación de ámbito de negocios ante FLO y podrían comercializar sus productos.</p> <p>A la fecha 92 empresarios agrícolas productores de frutas han sido incorporados al NODO y más de 300 han sido contactados en el proceso.</p> <p>Las metas inicialmente establecidas para el proyecto han sido cumplidas satisfactoriamente.</p> <p><b>Resultados:</b> 2 agrupaciones de nueces contactadas y visitada 1 agrupación de pasas contactada y visitada 4 agrupaciones de paltas contactadas y visitada 1 agrupación de carozos contactada y visitada 1 agrupación de uva de mesa contactada y visitada</p>
--	--

Con formato: Resaltar

<b>Etapa 2: Prospección de productos, productores y Agroindustrias.</b> <b>Actividad Nº 3 Prospección de agro industrias.</b>		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	10 abril 2009
	Fin:	8 Junio 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Enero 2009
	Fin:	8 junio 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p><b>Pasas:</b>            Las plantas que eventualmente podrían ofrecer servicios de procesamiento y embalaje de pasas en la zona son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redondo S.A. (San Esteban)</li> <li>- Anjarí S.A. (San Esteban)</li> <li>- González Hermanos (Putando)</li> <li>- Agrícola San Antonio (Putando)</li> </ul> <p><b>Uva de mesa:</b>            Las plantas que eventualmente podrían ofrecer servicios de embalaje de uva de mesa son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Juan Contreras (San Esteban),</li> <li>- Sucesión Lepe (Santa María)</li> <li>- Packing Santa Margarita (San Esteban),</li> <li>- Packing Agrícola Amar Ltda (Santa María)</li> <li>- Packing Agrícola Mario Cordero (Santa María).</li> </ul> <p><b>Paltas:</b>            Las plantas que eventualmente podrían ofrecer servicios de embalaje de paltas son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propal (Hijuelas)</li> <li>- Agroservicios Limache (Quillota),</li> <li>- Agrícola Montolín (Hijuelas),</li> <li>- Exportadora Bárbara Cybill (Quillota)</li> <li>- Cefrupal (Quillota)</li> <li>- Agrícola González Pacheco (LLay LLay)</li> </ul> <p><b>Nueces:</b>            Las plantas que eventualmente podrían ofrecer servicios de embalaje de nueces son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- González Hermanos (Putando)</li> <li>- Agrícola San Antonio (Putando)</li> <li>- Agrosarra (San Felipe)</li> </ul> <p><b>Resultados:</b>            Contamos con un listado de plantas procesadoras y empacadoras que ofrecen servicios adecuados a los requerimientos de exportación de los productos y están interesadas en participar en el proyecto.</p>	

<b>Etapa 2: Prospección de productos, productores y Agroindustrias.</b> <b>Actividad Nº 4 Visita a plantas procesadoras y packings.</b>	
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio: 9 de junio 2009
	Fin: 8 de agosto 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio: Enero 2009
	Fin: 8 agosto 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p>Contamos con empresas de la zona que ya están comprometidas a otorgar servicios a los productores para que estos puedan exportar directamente sus productos.</p> <p>El NODO ha visitado varias instalaciones productivas de la zona, en las cuales se puede desarrollar algún tipo de trabajo productivo y de proceso de los productos.</p> <p><b>Pasas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redondo S.A. (San Esteban) (seleccionada para realizar el proceso pertinente para la exportación de pasas, lo que ha realizado en excelente forma).</li> <li>- González Hermanos (Putendo)</li> <li>- Agrícola San Antonio (Putendo)</li> </ul> <p><b>Uva de mesa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Juan Contreras (San Esteban),</li> <li>- Sucesión Lepe (Santa María)</li> <li>- Packing Santa Margarita (San Esteban),</li> <li>- Packing Agrícola Amar Ltda (Santa María)</li> <li>- Packing Agrícola Mario Cordero (Santa María).</li> </ul> <p><b>Paltas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propal (Hijuelas)</li> <li>- Agrosericios Limache (Quillota),</li> <li>- Agrícola González Pacheco (LLay LLay)</li> </ul> <p><b>Nueces:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- González Hermanos (Putendo)</li> <li>- Agrícola San Antonio (Putendo)</li> <li>- Agrosarraf (San Felipe)</li> </ul> <p><b>Resultados:</b></p> <p>Se visitaron 3 plantas procesadoras y/o embaladoras por producto seleccionado, habiéndose ya seleccionado las empresas ideales para realizar los servicios de proceso necesarios.</p> <p>Es interesante señalar, que prácticamente todas las empresas visitadas han estado proclives a otorgar el servicio solicitado y se han interesado en el tema Fairtrade. Lo anterior es muy importante dado que el servicio es solicitado para empresas sin historial comercial y algunas incluso en formación.</p>

**ACTIVIDADES ETAPA 3.-**

<b>Etapa 3: Comercio Exterior.</b>		
<b>Actividad N° 1: Contacto con posibles importadores.</b>		
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio:	11 diciembre 2008
	Fin:	9 Diciembre 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio:	Enero 2009
	Fin:	9 diciembre 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p>Se ha contactado a la fecha varias empresas importadoras, las cuales están interesadas en importar productos que cuentan con estándar FLO pertinentes y son exportados por empresas productoras que cuenten con la certificaciones correspondientes:</p> <p><b>UNIVEG Inglaterra:</b> Interesada en productos frescos, especialmente uvas de mesa, paltas y manzanas.</p> <p><b>Agrofair de Holanda:</b> También está interesada en los productos anteriores y en jugos de uva. Entre otros productos que le son de interés, están las manzanas y jugos de manzana concentrado. Una ejecutiva de la Fundación Taste de Holanda, empresa que le presta asesoría a Agrofair en contacto de nuevos productores, visitó Chile en Diciembre pasado y visitó los grupos de productores de paltas, pasas, uva de mesa y nueces de la Región de Valparaíso.</p> <p><b>OXFAM de Bélgica:</b> A contar del año 2010 comprará pasas de Mifruta SA, posiblemente en una primera instancia a través de la Traidcraft, dado que sus volúmenes son pequeños y aún compra productos Sud Africanos.</p> <p><b>Traidcraft de Inglaterra:</b> Ejecutivos de esta empresa visitaron Mifruta SA durante el año 2009 e importaron 240 toneladas de pasas. Mantendrá una compra similar para el año 2010.</p> <p><b>Equal Exchange de Escocia:</b> A fines del año importaron 20 toneladas de pasas de Mifruta SA y mantendrá una importación mayor en el año 2010.</p> <p><b>Liberation Inglaterra:</b> Esta empresa adquirió para sus productos procesados que comercializa en Inglaterra, pasas a Equal Exchange y continuará sus importaciones durante el año 2010. Incluso en estos momentos se encuentra en proceso de incorporar las pasas de Mifruta SA al supermercado Tesco, una de las mas importantes cadenas de Inglaterra.</p> <p><b>Alara, Inglaterra:</b> Esta empresa es procesadora de productos de cocktail, mix de productos deshidratados, snacks, etc. Trabaja con pasas de Mifruta envasando</p>	

	<p>productos para la empresa Traidcraft y Liberation. Su opinión respecto de las pasas de Mifruta fue excelente.</p> <p>El mercado inglés es el más importante del mundo para el Comercio Justo. Por ello hemos trabajado con especial énfasis con empresas de este país y la Iniciativa Nacional inglesa, la Fairtrade Foundation, para la presentación de nuevos productos a ser ingresados al Comercio Justo.</p> <p>Adicionalmente a ello se han contactado diversas otras organizaciones Fairtrade del resto del mundo, especialmente de Estados Unidos, Canadá, Japón, Austria, Suiza, Finlandia, Suecia y Dinamarca.</p> <p>Para promocionar la empresa Mifruta SA, se ha elaborado un díptico en inglés, el cuál les ha sido enviado con muestras de pasas a diferentes empresas y esperamos una respuesta positiva.</p> <p><b>Resultados:</b> Se realizaron contactos positivos con las 6 empresas relacionadas con Comercio Justo anteriormente citadas y se han contactado otras 17 Organizaciones Fairtrade en 13 países, como ser Holanda, USA, Austria, Dinamarca, Luxemburgo, Noruega, Suecia, Suiza, Italia, Japón, Canadá, Finlandia y Francia, .sin resultados positivos aún.</p> <p>Como se ha dicho anteriormente, las exportaciones solo pueden ser efectuadas a través de este sistema una vez que las empresas exportadoras están certificadas.</p>
--	--

Con formato: Sin Resaltar

<b>Eta 3: Comercio Exterior.</b>	
<b>Actividad N° 1: Prospección al mercado objetivo</b>	
<b>Fecha Planificada:</b>	Inicio: 11 diciembre 2008
	Fin: 9 Diciembre 2009
<b>Fecha Real de Ejecución:</b>	Inicio: Noviembre 2009
	Fin: Diciembre 2009
<b>Comentarios del Estado de Avance:</b>	<p>En viaje de prospección de mercado se visitó Inglaterra, Escocia, Holanda y Bélgica.</p> <p>En cada uno de estos países se tuvo reuniones de trabajo con ejecutivos de las siguientes empresas y organizaciones:</p> <p><b>Fairtrade Foundation, Londres.</b> Reunión con Jefe del Departamento de Nuevos Estándares, con quién se conversó de nuevos productos posibles de ser incorporados por FLO al sistema de Comercio Justo y las relaciones específicas con Chile.</p> <p><b>Alara, Londres:</b> Visita a planta envasadora de productos para Traidcraft y Liberation y que utiliza pasas de Mi Fruta en el proceso. Se constató en ella el control de calidad ejercido sobre las pasas de Mi Fruta y su nivel de aprobación al producto mismo.</p>

	<p><b>Liberation, Londres:</b> En reunión con sus ejecutivas comerciales y de control de calidad se analizaron posibles nuevos negocios a efectuarse en el futuro, como ser la incorporación de nueces y almendras a su línea de productos y se revisaron los estándares de calidad necesarios de ser cumplidos para ingreso a clientes ingleses.</p> <p><b>Traidcraft, Newcastle:</b> En reuniones con distintos ejecutivos de esta empresa inglesa, se trataron temas como ser:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuevos proyectos 2010: posible incorporación de jugo de manzanas concentrado durante 2010, pulpas de berries y berries deshidratados a futuro para ser incorporados en su línea de productos snack.</li> <li>2. Desempeño comercial de sus productos que incorporan pasas chilenas.</li> <li>3. Calidad de productos y revisión de estándares a ser cumplidos en exportaciones del año 2010.</li> <li>4. Logística adecuada, cambio de cajas de embalaje para exportaciones 2010, comunicaciones y envío de documentación y transporte marítimo.</li> </ol> <p>Durante la visita, fue muy interesante conocer la presentación de una empresa inglesa que importa aceite de oliva de Pakistán y su proceso de introducción al mercado.</p> <p><b>Equal Exchange (Escocia)</b> En reuniones con ejecutivos de esta empresa inglesa, se trataron temas como ser:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuevos proyectos 2010: necesidades de incorporación de nueces y almendras a sus líneas de productos.</li> <li>2. Desempeño comercial de las pasas incorporadas recientemente.</li> <li>3. Calidad de productos y revisión de estándares a ser cumplidos en exportaciones del año 2010.</li> <li>4. Logística adecuada, cambio de cajas de embalaje para exportaciones 2010, comunicaciones y envío de documentación y transporte marítimo.</li> </ol> <p><b>Fundación Taste, Rotterdam:</b> Comind Ltda mantiene una relación directa con esta Fundación Holandesa que se dedica a dar asesorías a empresas exportadoras de países en desarrollo para empresas Fairtrade. En reunión con ejecutiva de Taste que posteriormente nos visitó en Chile, se analizaron futuros proyectos de trabajo conjunto para nuevos productos y productores, de manera de facilitar la introducción de ellos al mercado europeo. Entre ellos se encuentran especialmente los productos frescos, como ser manzanas, paltas, peras y uva de mesa.</p>
--	---

	<p><b>Agrofair, Rotterdam:</b>          En conjunto con Taste visitamos Agrofair para conversar de sus necesidades de productos para el año 2010.          Fruto de estas reuniones, se encuentra en desarrollo la aprobación de precios para exportación de paltas y uva de mesa, además de las manzanas.          Este año 2010, esta empresa también importará jugo de manzanas concentrado para uso en bebidas de su propiedad.          Para este año, se espera poder iniciar la importación de paltas y jugo de manzanas concentrado y para el año 2011 la de uva de mesa, peras y manzanas.          Para el año 2011 también se ha solicitado la incorporación de jugo concentrado de uva de mesa, lo que se tendrá que analizar próximamente.</p> <p><b>OXFA; Gent:</b>          Reunión con ejecutivos máximos de la empresa, se pudo tratar los siguientes temas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuevos proyectos 2010: posible incorporación de pasas a su productos y jugo de uva de mesa concentrado durante 2010, pulpas de berries y berries deshidratados a futuro.</li> <li>2. Desempeño comercial de sus productos que incorporaron el jugo de uva de mesa chileno.</li> <li>3. Logística adecuada, para exportaciones 2010, comunicaciones y envío de documentación y transporte marítimo.</li> </ol> <p>Como fruto de estas conversaciones ya se nos ha informado la importación de pasas para el año 2010.</p> <p><b>Resultados:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El trabajo efectuado por el NODO Comercio Justo, tanto en los proyectos realizados en la Región del Maule y Valparaíso han colaborado para la inclusión de las pasas, uva de mesa, manzanas y peras y próximamente paltas al canal Fairtrade.</li> <li>- Evidentemente lo anterior no ha sido fruto solo del NODO, pero sin lugar a dudas este ha colaborado con la entrega de información relevante, formación de empresas, capacitación de estas en el tema Fairtrade y exportaciones y desarrollo de su mercado de exportaciones.</li> <li>- Reuniones de trabajo con ocho empresas u organizaciones Fairtrade Europeas.-</li> </ul>
--	---



## V.- RESULTADOS Y CONCLUSIONES.

### COMENTARIOS DEL AVANCE TECNICO FINAL DEL PROYECTO.

El avance logrado por el proyecto NODO se considera es muy positivo.

A través del trabajo en terreno efectuado hemos establecido una relación de gran confianza con los productores de paltas, uvas de mesa, nueces y pasas de las Provincias de Petorca, San Felipe, Los Andes, Santa María, Hijuelas y Quillota, lo cual fue fundamental para que al alero del NODO se hayan conformado seis nuevas organizaciones, una de las cuales, Mifruta SA ya se encuentra constituida y las otras cinco se encuentran en proceso de constitución, también como Sociedades Anónimas cerradas.

Un total de 92 empresarios agrícolas, todos ellos pequeños productores usuarios de Indap, son socios formadores de estas sociedades. Este hecho en sí, representa un logro importantísimo. Es conocida la aversión que muestran los pequeños empresarios agrícolas a asociarse en empresas con sus similares. Este tema ha sido muy bien tratado por el NODO, permitiendo a través de cursos de motivación e emprendimiento, convencerlos de la necesidad de asociarse, como única fórmula para acceder a nuevas oportunidades, entre las cuales el Comercio Justo les permite exportar directamente sus productos.

El temor al cambio respecto de los métodos, relaciones e intermediarios utilizados en forma tradicional y habitual por parte de los pequeños productores, es una barrera que ha logrado ser vencida solo en base a la construcción de confianzas mutuas.

La constitución de la empresa Mi Fruta SA y su posterior éxito en exportaciones al incorporarse al Comercio Justo, ha sido sin lugar a dudas un hecho fundamental en este tema. La difusión que ha tenido el proceso y las condiciones de venta que se han acordado con los importadores han representado una motivación especial a otros productores. También es interesante mencionar que el temor a involucrarse directamente en un negocio desconocido, aún cuando éste tuviera una proyección segura de largo plazo con mejores condiciones, ha sido prácticamente eliminado en gran medida por el ejemplo del caso de Mi Fruta SA.

La exportación que efectuada durante esta cosecha 2009 de pasas, con un cambio radical en los retornos percibidos por los productores, ha sido sin lugar a dudas un fuerte incentivo para agregar nuevos productores al sistema y difundir en mejor forma los resultados del proyecto.

El financiamiento a través de avance de pagos inmediatos que brinda el régimen de Comercio Justo, ha permitido así mismo darles la confianza y capital para poder llevar sus procesos productivos.

Los 310 contactos realizados en este período, son una demostración efectiva del trabajo en terreno desarrollado por el NODO. En cada una de las actividades desarrolladas, sean estas reuniones de difusión, talleres o cursos, la asistencia de productores ha sido importante tanto en número como en el interés en participar.

El procesamiento de productos en forma adecuada para la exportación se encuentra garantizado por plantas de proceso de reconocida calidad. En Redondo SA, empresa que procesa las pasas de Mi Fruta SA, hemos constatado un gran interés en colaborar con los pequeños productores, siendo una clara demostración de Responsabilidad Social Empresarial.

Las paltas serán procesadas en Agroservicios Limache, empresa de Quillota que otorgará el servicio con gran sentido social al igual que Agrícola Amar o Juan Contreras en el caso de uva de mesa y Agrosarraf en el caso de nueces. Todas estas empresas cuentan con todas las exigencias de calidad para poder garantizar la inocuidad y calidad de la fruta exportada.

La exportación realizada a través de Mifruta SA, ha permitido así mismo conformar una red de logística adecuada, forwarders, agencia de aduanas, empresa naviera y transporte terrestre. Esta Red será sin lugar a dudas fortalecida con las nuevas empresas que se incorporarán durante el año 2010 al proceso de exportación, obteniendo mejores condiciones para el pool de empresas de Comercio Justo que se conforme en la Región.

Ciertas situaciones complejas concernientes a temas de calidad de la fruta recibida en el extranjero, especialmente sobre la presencia de ciertas toxinas en pasas, nos obligan a diseñar un sistema de control de calidad que garantice a futuro las exportaciones realizadas. Para que el ingreso de productos a países que presentan grandes exigencias respecto de la calidad alimenticia de los productos sea realizado sin inconvenientes, se deberá implementar un sistema de control sobre todo el proceso productivo e industrial, lo cual deberá ser enfrentado en la continuidad de este proyecto.

#### RESULTADOS OBTENIDOS.

##### 1.- Incorporación de productos chilenos al sistema Comercio Justo:

Hasta esta fecha, después de 30 años de vigencia del sistema Fairtrade en el mundo, Chile solo participaba con dos productos de carácter masivo, que están aún presentes en el canal de retail de los principales países europeos:

Uva para vino (y por consiguiente el Vino mismo), en que comparte posiciones con Sud África y Argentina.

Miel, producto que está vigente para todo el mundo.

Como ha sido indicado anteriormente, en parte con la colaboración del trabajo efectuado por el NODO, se ha logrado incluir las pasas y uva de mesa en el listado oficial de productos Fairtrade posibles de ser comercializados por Chile.

Adicionalmente han sido también incorporadas las manzanas, jugo de manzanas y peras, todas ellas producidas principalmente en la Región del Maule (donde Comind Ltda también ha desarrollado un proyecto NODO el año 2007 y posteriormente su Fase II el año 2008-2009) y también en la Región de O'Higgins.

##### 2.- Difusión:

Estimamos que el NODO COMERCIO JUSTO, ha contribuido en forma importante en la difusión y el desarrollo de este sistema de negocio en el país.

Así mismo, se ha logrado difundir la imagen y servicios que presta CORFO e INNOVA CHILE, entre los pequeños productores, los cuales se encontraban ajenos a esta red de apoyo económico – social del Gobierno.

Generalmente todos ellos están muy cercanos a las alternativas que brinda INDAP, pero sin incurrir mayormente a las alternativas existentes en otros organismos del Estado.

La alternativa que se le presentó a través del NODO, cuyas exigencias para participar son realmente mínimas, les han sido de gran ayuda.

**3.- Exportaciones realizadas:**

Ha sido comentado anteriormente, que fruto del trabajo desarrollado, en la presente temporada 2009, el grupo de pequeños productores de pasas asociados en Mifruta SA exportaron directamente 544.000 US\$

Los retornos obtenidos por los productores han sido muy superiores a los que estos habrían logrado al vender sus productos en el mercado nacional, lo que permite en sus casos mejorar su nivel de vida e introducirlos en el mundo de los negocios de exportación en forma activa.

Para la cosecha 2010 se abren oportunidades inmediatas, como es el caso de uva de mesa fresca que se encuentra en etapa de negociación con dos empresas importadoras Fairtrade europeas.

**4.- Asociatividad:**

El desarrollo del proyecto en terreno nos ha permitido tomar contacto con pequeños productores a los cuales se les ha mostrado una nueva faceta para su negocio. Si bien es cierto no son proclives a asociarse y conformar empresas (requisito básico para ser certificados en Fairtrade), han comprendido que los beneficios a obtenerse son considerablemente superiores a los posibles de lograr en forma individual.

Los hechos, específicamente el caso de Mi Fruta SA, han permitido que mayor cantidad de productores vean en una asociatividad bien estructurada una alternativa real para mejorar sus ingresos.

**5.- Capacitación:**

A productores con pocos conocimientos de gestión les han sido entregadas competencias que continuarán desarrollándose en los próximos meses. La capacitación efectuada no solo es adecuada para empresas sino también para nivel predial.

Igualmente el trabajo en equipo, liderazgo, motivación, cualidades que les han sido ya impartidas en reuniones de difusión y posteriormente en cursos de psicología empresarial y emprendimiento, les han permitido mirarse en forma distinta, tanto en su vida personal como organizacional.

**6.- Crecimiento personal:**

El proyecto en cierta forma, ha hecho que muchos beneficiarios reconozcan públicamente en reuniones y talleres, que el trabajo efectuado en el NODO les ha permitido crecer como personas, tanto en el nivel individual como grupal y sobre todo les ha reenfocado su vida futura en un proyecto de grandes perspectivas, tangibles y probadas.

Este reconocimiento al trabajo efectuado, nos llena de orgullo y creemos debe ser considerado como un éxito del programa NODOS TECNOLOGICOS de INNOVA CHILE.

**IMPACTO:**

**1.- Exportaciones directas de organizaciones constituidas por pequeños agricultores:**

La inclusión de las pasas de uva de mesa en el sistema Fairtrade Internacional y su posterior exportación durante esta temporada ha representado una alternativa real de desarrollo y crecimiento individual para sus asociados.

La incorporación al sistema Comercio Justo de uvas de mesa y en muy poco tiempo más de paltas, permitirá que nuevas empresas puedan participar de este negocio.

Los estándares fijados por FLO para los productos producidos en la Región de Valparaíso, en US\$/kg son:

	<u>Precio Mínimo</u>	<u>Premio</u>
Pasas	2,00	0,26
Uva de mesa	1,10	- 0,17
Paltas (*)	1,49	0,10
Nueces		
Mitad	8,11	1,22
Cuarto	6,88	1,03
Partida	4,96	0,76
Cascara	3,24	0,51

(\*): precios establecidos por FLO de acuerdo a consultas ya efectuadas.

De acuerdo a las conversaciones realizadas con importadores, especialmente en sus visitas a Chile y el viaje realizado a Europa por el NODO, se pueden establecer las siguientes estimaciones para las exportaciones posibles de prever para el año 2010 de estos productos, una vez las empresas se encuentren certificadas:

Pasas	350 tons	700.000 US\$
Uva de mesa	80 tons	88.000
Paltas	320 tons	476.800
Nueces	40 tons	<u>275.200</u>
Total		1.540.000 US\$

En el caso de uva de mesa, solo se considera la exportación de 4 contenedores, como prueba del sistema logístico y de calidad a empresas Europeas.

Todo un desafío por lograrse!!!!

**2.- Inversión de carácter social:**

El premio pagado por los importadores por estos volúmenes sería cercano a los 200.000 US\$. Este monto a ser invertido por las organizaciones en proyectos de desarrollo de sus comunidades y/o acciones de carácter social entre sus socios, constituirá sin lugar a dudas un foco de desarrollo y mejoría en el nivel de vida de los productores.

En el caso de MI FRUTA, el premio recibido el año 2009 será invertido en su primer año de exportaciones en acciones de carácter social, tanto para sus integrantes y la comunidad, las que han sido establecidas por la Asamblea de Socios, como ser:

Terreno para construcción de oficina y bodega.  
Becas escolares para hijos y capacitación a productores.  
Salud dental y oftalmológica.  
Bono de emergencias de salud.

Todas estas inversiones que mejoran el nivel de vida de la comunidad tendrán un fuerte impacto social en la zona.

Estimamos que el impacto del proyecto NODO, medido a través de estos dos conceptos: rentabilidad del negocio individual y mejoras sociales en la comunidad, son de gran importancia.

Los productores de pasas, uvas de mesa, paltas y nueces que ya participan en el NODO suman 92 productores más sus grupos familiares. Todos ellos podrán percibir un ingreso adicional al habitual, dependiendo de volumen exportado.

La mayor rentabilidad obtenida debe ser determinada en base a los precios reales logrados en sus exportaciones versus la alternativa de haber vendido la fruta a exportadoras tradicionales más los premios obtenidos.

#### INNOVACIONES EN LAS EMPRESAS ATENDIDAS

La mayor innovación realizada a la fecha, la que será similar en las otras empresas que alcancen este nivel de desarrollo, es en Mi Fruta S.A. En ella, los productores han debido iniciarse en una actividad de negocios por ellos desconocida, que consideró su:

##### Organización interna

- Constitución de la empresa
- Desarrollo de Asambleas
- Elección de autoridades
- Apertura de cuentas corrientes
- Políticas de organización y desarrollo propias
- Etc.

##### Gestión y administración

- Contratación de contador
- Inicio de actividades
- Cotización y adquisición de insumos y materiales
- Elaboración de flujos de caja
- Desarrollo de imagen corporativa
- Etc

Negociación con plantas de proceso, para que se les otorgara el servicio adecuado para exportar

Programación de actividades empresariales

Negociación de precios con importadores

Auditoría de certificación.

Desarrollo del negocio, habiendo ya exportado un total de 260.000 kilos.

entre otras muchas actividades desarrolladas.

Este proceso de innovación efectuado por agricultores que se desarrollaban individualmente y que han derivado en una asociación de carácter asociativo, será un modelo para nuevas organizaciones.

En el desarrollo de todas estas labores han sido asesorados por profesionales del NODO COMERCIO JUSTO.

**CARTA GANTT ORIGINAL**

	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dec	
Etapa 1: Difusión y capacitación.														
Actividad 1: Talleres de difusión		*											*	
Actividad 2: Talleres de capacitación.				*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Actividad 3: Talleres de asociatividad.														
Actividad 4: Publicidad y promoción		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Etapa 2: Prospección														
Actividad 1: Reunión difusión	*	*	*	*	*									
Actividad 2: Visitas a terreno				*	*	*								
Actividad 3: Prospección agroindust.					*	*	*							
Actividad 4: Visita a plantas.														
Etapa 3: Comercio Exterior														
Actividad 1: Contactos importadores.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Actividad 2: Prospección mcdo obj.														

**CARTA GANTT REAL**

	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dec	Ene
Etapa 1: Difusión y capacitación.														
Actividad 1: Talleres de difusión					*								*	
Actividad 2: Talleres de capacitación.							*	*	*	*	*	*	*	*
Actividad 3: Talleres de asociatividad.							*		*					
Actividad 4: Publicidad y promoción		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Etapa 2: Prospección														
Actividad 1: Reunión difusión	*	*	*	*	*	*								
Actividad 2: Visitas a terreno				*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Actividad 3: Prospección agroindusts.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*				
Actividad 4: Visita a plantas.					*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Etapa 3: Comercio Exterior														
Actividad 1: Contactos importadores.		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Actividad 2: Prospección mcdo obj.												*	*	

**ANEXO IV: PUBLICIDAD:**

Adjuntamos al presente informe los siguientes elementos de publicidad y promoción desarrollados en el período Diciembre 2008 a Enero 2010:

- 1.- Afiche y tríptico de difusión.
- 2.- Artículos promocionales como lápices, agendas y sombreros.
- 3.- Material fotográfico de productores.
- 4.- Reportajes en variados medios locales como ser:

23.06.2009	Agro 2000	Productores de pasas están ad portas de inédita exportación a Europa.
05.05.2009	Agro 2000	El principal avance de la pequeña agricultura ha sido el aprender a trabajar en forma asociada.
05.05.2009	Agro 2000	Amplían ventana del comercio justo a fruticultores.
28.04.2009	Agro 2000	Exitosa comercialización de pasas sanestebinas a Inglaterra.
20.04.2009	El Mercurio de Valparaíso	Pequeños productores concretan exportación.

Enero 2010    [Agro 2000](#)    ~~El Observador~~ [El Comercio Justo](#)

Con formato: Izquierda

Con formato: Sin Resaltar

Con formato: Sin Resaltar



