



“ESTUDIO DE CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR AGROALIMENTARIO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA”

INFORME FINAL

Patricio Nayan S.
Consultor Principal de Estudio

09 de Marzo de 2015

CONTENIDOS	PÁGINA
I. INTRODUCCIÓN	6
1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO	6
1.2 DESCRIPCIÓN “ESTUDIO DE LOS RUBROS DEL SECTOR”	7
1.3 CONSIDERACIONES PRELIMINARES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO	7
1.4 DEFINICIONES Y CONCEPTOS	9
II. DOCUMENTO: ESTUDIO DE LOS RUBROS DEL SECTOR	11
2.1 ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO	11
2.1.1 <i>Uso del suelo silvoagropecuario</i>	14
2.1.2 <i>Heterogeneidad del sector</i>	15
2.1.3 <i>Aspectos Económico</i>	17
2.1.4 <i>Otros Antecedentes</i>	17
2.2 TIPOS DE ENTIDADES INVOLUCRADAS DETECTADAS	20
2.2.1 <i>Cooperativas del Sector Agroalimentario</i>	23
2.2.2 <i>Asociaciones Gremiales del Sector Agroalimentario</i>	34
2.2.3 <i>Sindicatos Agrícolas de Trabajadores Independientes</i>	37
2.2.4 <i>Participación de Entidades del Sector en Organismos Públicos de Fomento</i>	39
2.3 ANÁLISIS DE LOS RUBROS DEL SECTOR	46
2.3.1 <i>Rubro Apícola</i>	48
2.3.2 <i>Rubro Carnes</i>	52
2.3.3 <i>Rubro Cereales</i>	60
2.3.4 <i>Rubro Cultivos Industriales</i>	64
2.3.5 <i>Rubro Flores</i>	69
2.3.6 <i>Rubro Frutas y Hortalizas Procesadas</i>	71
2.3.7 <i>Rubro Frutas Frescas</i>	73
2.3.8 <i>Rubro Hortalizas Frescas</i>	75
2.3.9 <i>Rubro Leche y Derivados</i>	78
2.3.10 <i>Rubro Leguminosas</i>	82
2.3.11 <i>Rubro Huevos</i>	83
2.3.12 <i>Rubro Papas y Tubérculos</i>	85
2.3.13 <i>Rubro Semilleros, bulbos y Viveros</i>	87
2.3.14 <i>Rubro Vinos y Alcoholes</i>	90

2.3.15 Rubro Productos Orgánicos	91
2.3.16. Análisis de Inter Rubros	92
2.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN BASE A 4 ÁMBITOS	94
2.4.1 Ámbito Tecnológico Productivo	95
2.4.1.1 Cooperativas	95
2.4.1.2 Asociaciones gremiales y sindicatos independiente agrícolas	96
2.4.2 Ámbito Disponibilidad Uso y Acceso a Recursos	100
2.4.2.1 Cooperativas	100
2.4.2.2 Asociaciones gremiales y sindicatos independiente agrícolas	102
2.4.3 Ámbito Comercial y Acceso a Mercados	104
2.4.3.1 Cooperativas	104
2.4.3.2 Asociaciones gremiales y sindicatos independiente agrícola	103
2.4.4 Ámbito Capacidades de Gestión Interna	110
2.4.4.1 Cooperativas	110
2.4.4.2. Asociaciones gremiales	111
2.4.4.3. Sindicatos independientes agrícolas	112
III. RESUMEN EJECUTIVO GENERAL Y POR RUBRO	114
3.1 RESUMEN EJECUTIVO GENERAL	114
3.2 ANÁLISIS DE RESUMEN POR RUBROS	117
3.2.1 Censo Agropecuario y Forestal 2007	118
3.2.1.1 Información de utilidad en base al Censo Agropecuario 2007	119
3.2.2 Rubro Apícola	121
3.2.3 Rubro carnes	122
3.2.4 Rubro cereales	123
3.2.5 Rubro cultivos industriales	124
3.2.6 Rubro flores	124
3.2.7 Rubro Hortalizas frescas	125
3.2.8 Rubro Frutas y hortalizas procesadas	126
3.2.9 Rubro Frutas frescas	126
3.2.10 Rubro huevos	127
3.2.11 Rubro Leche y derivados	127
3.2.12 Rubro leguminosas	128
3.2.13 Rubro Papas y tubérculos	129
3.2.14 Rubro semilleros, bulbos y viveros	130

3.2.15 Rubro vinos y alcoholes	131
3.2.16 Rubro Productos Orgánicos	131
IV. TIPOLOGÍAS Y NUDOS CRÍTICOS	134
4.1 TIPOLOGÍAS DE ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS	132
4.2 NUDOS CRÍTICOS DE ACUERDO A 4 ÁMBITOS	145
4.2.1. Análisis FODA	145
4.2.1.1. Fortalezas	145
4.2.1.2. Oportunidades	147
4.2.1.3. Amenazas	148
4.2.1.4. Debilidades o Puntos críticos	149
4.2.1.5. Nudos críticos	154
V. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RUBROS E INTER RUBROS	160
5.1 DEFINICIÓN DE DATOS	160
5.1.1 Microsoft Excel	161
5.1.2 Campos y variables	162
5.2 ANÁLISIS DE LOS RUBROS	165
5.2.1 XV Región de Arica y Parinacota	165
5.2.2 I Región de Tarapacá	166
5.2.3 II Región de Antofagasta	167
5.2.4 III Región de Atacama	168
5.2.5 IV Región de Coquimbo	168
5.2.6 V Región de Valparaíso	169
5.2.7 Región metropolitana de Santiago	170
5.2.8 VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	171
5.2.9 VII Región del Maule	172
5.2.10 VII Región del Bío Bío	173
5.2.11 IX Región de la Araucanía	174
5.2.12 XIX Región de Los Ríos	175
5.2.13 X Región de Los Lagos	176
5.2.14 XI Región de Carlos Ibañez del Campo	177
5.2.15 XII Región de Magallanes	177
VI. CONCLUSIONES	179
6.1 PLANTEAMIENTOS Y PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN FUTURA	179
VII. ANEXOS	188
7.1 FUENTES DE INFORMACIÓN	188

<i>7.1.1 Estudios de entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales</i>	188
<i>7.1.2 Documentos estratégicos de entidades públicas</i>	188
<i>7.1.3 Bases de datos gubernamentales</i>	188
<i>7.1.4 Organizaciones Nacionales Campesinas</i>	189
<i>7.1.5 Actores Regionales y locales</i>	191
<i>7.1.6 Entidades Públicas</i>	192
7.2 REVISIÓN DE MUESTRA DE ARCHIVOS FÍSICOS DE LA D.A.E.S	193

I. INTRODUCCIÓN

Este estudio se inserta dentro del marco del desarrollo y potenciamiento en Chile del sector de la Economía Social y Solidaria, como parte del reimpulso desde el Gobierno, al desarrollo y fortalecimiento de las cooperativas, el comercio justo, las empresas B, el turismo comunitario y otras formas de emprendimiento asociativo o que promueven la inclusión social. Este Estudio se enfoca en el Sector Agroalimentario en particular, así se busca mediante él, diagnosticar y analizar a las empresas pertenecientes al ámbito de la Economía social y Cooperativa del sector Agroalimentario, con el fin de generar insumos y propuestas para apoyar al desarrollo de Políticas Públicas, desde los Ministerios que se requiera, para mejorar las capacidades, el fomento, el fortalecimiento y el potenciamiento de dicho sector. Esto con el objeto final, de que estas Políticas, contribuyan al aumento de los ingresos de hombres y mujeres que lo componen, al desarrollo social y con ello generar un mejoramiento en su calidad de vida.

Es por ello que la División de Asociatividad y Economía Social, perteneciente al Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, creada en 2014, como parte de sus líneas de desarrollo, ha encargado la realización de este Estudio denominado “de caracterización del sector agroalimentario de la economía social y cooperativa”. Dicho Estudio pretende conseguir el objetivo que se describe a continuación.

1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO

Diagnosticar y Caracterizar las empresas pertenecientes al sector de la Economía Social y Cooperativa del Sector Agroalimentario, para identificar sus principales restricciones productivas, comerciales y de capacidades, que limitan el mejoramiento de sus ingresos y de su calidad de vida, con el fin de apoyar la formulación de políticas más eficaces para este sector.

Dicho estudio, basa su análisis en información esencialmente secundaria, que como complementación establece la herramienta de entrevistas a actores relevantes y representativos del sector en Chile. Este estudio es desarrollado por Consultores

relacionados directamente al trabajo de la Economía Social y Cooperativa y Agroalimentaria. Es necesario mencionar que se contempla en la metodología generar instancias de levantamiento de información directamente con los representantes del Sector, para obtener las impresiones concretas y desde la realidad cotidiana.

1.2 DESCRIPCIÓN: “ESTUDIO DE LOS RUBROS DEL SECTOR”

Para desarrollar este análisis se utilizó una metodología descriptiva, utilizando fuentes gubernamentales para análisis estadísticos generales y algunos aspectos cualitativos. Con lo cual se obtuvo una primera definición de base de datos, la cual sumada a la gran cantidad de información cualitativa recopilada, permitió obtener la caracterización de las empresas de la economía social y cooperativa del sector agroalimentario, a nivel nacional y regional, de acuerdo a sus características en cuatro ámbitos:

- i. Tecnológico Productivo
- ii. Disponibilidad uso y acceso a recursos
- iii. Comercial y acceso a mercados
- iv. Capacidades de gestión interna

Esta información se complementó con la obtención de información primaria, desde organizaciones campesinas (que representan a Cooperativas, Asociaciones Gremiales, Sindicatos de Trabajadores Independientes, Agrupaciones y otras figuras) y entrevistas a Autoridades y Funcionarios Públicos que manejan los temas mencionados, en Instituciones tales como: Fundación Para La Innovación Agraria –FIA, Instituto de Desarrollo Agropecuario – INDAP, y Oficina de Estudios y Políticas Públicas Agrarias – ODEPA. (Detalle de fuentes consultadas en punto VII ANEXOS).

1.3 CONSIDERACIONES PRELIMINARES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Es necesario mencionar como parte de la realización de este documento, que su desarrollo ha tenido limitantes, -en base a lo que el equipo Consultor quisiera como insumos, para un trabajo más profundo- principalmente en lo referente a la existencia y disponibilidad de información. Situación que es resultado de diversas causas, las que son explicables en dos dimensiones:

i. Políticas de Desarrollo para el Sector: El sector de la Economía Social y Cooperativa en Chile, ha tenido un apoyo marginal y casi nulo en los últimos 40 años, donde principalmente las acciones provienen de la Reforma Agraria, ejecutada 5 décadas atrás.

En relación a este Estudio, el bajo nivel de compromiso y apoyo hacia el sector, desde los Gobiernos, ha sido además propiciado fuera del marco o “paragua” de la Economía Social, es decir, el apoyo recibido –en este “apartamiento” del sector por parte del Estado- ha sido de manera aleatoria, sin definiciones ni lineamientos estratégicos de Largo Plazo, sin mirada de País al respecto y con acciones aisladas e intermitentes y nunca bajo el concepto o idea al menos de la Economía Social.

Por ello, esta situación genera para el Estudio una carencia de información, dado que al no haber mayor interés, ni diseño de Políticas hacia el Sector, no se generan mayores Estudios e Investigaciones al respecto, inclusive Organismos Públicos como el Instituto de Desarrollo Agropecuario o el Departamento de Cooperativas, no poseen bases de datos completas ni información de contacto de las entidades pertenecientes al Sector. Es así que, luego de la revisión a todos los Organismos respectivos, se advierte que, más allá del número por región de Cooperativas, Asociaciones Gremiales y Sindicatos, no existe en Chile información Estadística, referida al Sector, ni aún menos en cuanto a lo que respecta el análisis de los denominados “4 ámbitos” (Punto 1.2).

En esta línea, el Departamento de Cooperativas, creó solo recientemente (Segundo semestre de 2014) la *Unidad de Planificación y Estudios*. Por lo que, la información “hacia atrás”, no es completa y posee sesgos, especialmente desde el punto de vista estadístico. Por lo que **este Estudio se considera como punto de inicio**, en la línea de generación de insumos técnicos, dentro de esta nueva Unidad, como aporte para el trabajo de resurgimiento y diseño de Políticas Públicas para este Sector.

ii. Institucionalidad: Directamente relacionado con el punto anterior, se encuentra una segunda carencia, que tiene relación con el accionar de los diversos Servicios Públicos que tienen proximidad con el Sector de la Economía Social y Cooperativa,

dentro del segmento Agroalimentario. Esto limita al Estudio, ya que, **existen muchos Organismos que tocan de manera tangencial al sector, y no hay coordinación entre ellos**, por lo que sus acciones –que son limitadas- no se complementan entre sí, generando vacíos y desaprovechando información existente que puede ser relevante. Como ejemplo de ello, el Servicio de Impuestos Internos no cruza datos con el DECOOP, siendo que por medio de ambos circulan las mismas entidades; o INDAP, que no maneja la información del total de la existencia de las Cooperativas Agrícolas y Campesinas, de las Asociaciones Gremiales ni de las empresas que comercializan a través de Comercio Justo. Sólo maneja los datos de entidades de la Economía Social que tienen alguna relación con sus programas, sin saber cuál es el Universo, para al menos definir un tamaño muestral.

Finalmente, ante lo mencionado, es necesario señalar que, al inicio del trabajo, la División de Asociatividad y Economía Social -por medio de su equipo técnico-, advierte estas limitantes y se establece por tanto, este Estudio como una caracterización del Sector, con base a la información existente (no contempla el levantamiento de información primaria de tipo estadístico), es en sí un análisis actual del Sector. A su vez, estas limitantes significan también un resultado, ya que expresan aspectos débiles del acontecer actual del Sector estudiado y que por tanto suman al análisis de las acciones a plantear como resultado de esta Consultoría.

1.4 DEFINICIONES Y CONCEPTOS

Como parte estructural del Estudio, se deben establecer ciertas definiciones introductorias, especialmente cuando el lector, o quien utilice el documento, no maneje algunos términos de modo conceptuales, que dan el marco al presente trabajo.

a) Economía Social y Cooperativa: Para este concepto existen diversas definiciones, ya que es además una filosofía en sí misma, por lo que dependiendo de las realidades de cada país, el contexto político en que se despliega y el grado de desarrollo en que se encuentre, pueden variar los márgenes de lo considerado como Economía Social y cooperativa y lo que no. Es por ello, que para el estudio en desarrollo se torna necesario acotar y definir parámetros y márgenes de lo que se considerará para el Estudio bajo dicho término. Para esto se toma la definición dada

por el UNRISD¹. Que señala: Esta economía se basa en organizaciones y empresas que tienen un doble propósito – económico y social, que producen bienes y servicios bajo principios y prácticas de cooperación, asociación, solidaridad y de satisfacción de las necesidades básicas. Éstas incluyen no solamente formas tradicionales de organización cooperativas o sociedades mutuales, sino también asociaciones de trabajadores por cuenta propia, organizaciones y redes de comercio justo y de consumidores ‘éticos’, grupos de mujeres de auto-ayuda, empresas sociales, iniciativas comunitarias forestales, ONGs que comienzan a generar ingresos a través de actividades económicas, e iniciativas financieras comunitarias (Fonteneau et al. 2011).

En todos los casos, la Economía Social sitúa en el centro de sus preocupaciones a las personas, a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, y la finalidad de sus actividades. La Economía Social es la economía de los ciudadanos, convertidos en protagonistas y responsables de sus propios destinos.

b) Sector Agroalimentario: Si bien es un término ampliamente utilizado a nivel público y privado, no existe una definición oficial ni en documentos de investigación, por lo que en el marco de este Estudio, el autor lo define como sigue. Entendemos por “sector agroalimentario”, a aquel que se compone del sector primario, por un lado, dedicado a la silvicultura, ganadería, agricultura y pesca; y por otra parte, de la denominada “agroindustria”, que engloba a las empresas dedicadas a la transformación de materias primas en productos semielaborados o elaborados. Por tanto, la dificultad de analizar este concepto radica en los diferentes sectores que interactúan en él: el primario y el secundario.

II. DOCUMENTO: ESTUDIO DE LOS RUBROS DEL SECTOR

¹ United Nations Research Institute for Social Development. Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.

Para dar cumplimiento al objetivo del Estudio, el análisis del presente Documento se desarrolla en cuatro partes. Primero revisando lo referente al Sector estudiado a modo macro; para después continuar con la caracterización de las entidades pertenecientes a la economía social y cooperativa del sector agroalimentario a nivel nacional y regional; luego el análisis detallado por rubros; y finalmente analizar su situación de acuerdo a las características que poseen en cuatro ámbitos de interés.

Respecto de la información utilizada, es necesario mencionar que su origen proviene de diversas fuentes que en general consideran:

- Estudios de entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales
- Documentos estratégicos de entidades públicas
- Bases de Datos Gubernamentales
- **Organizaciones Nacionales Campesinas**
- **Actores Regionales, Locales, y**
- Entidades Públicas

Se debe indicar que estos antecedentes están integrados a lo largo de este capítulo y se mencionan en cada intervención. (Todas las fuentes de información se mencionan en Anexo 7.1).

2.1 ANÁLISIS DE CONTEXTO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y SU EVOLUCIÓN

Luego de un largo período de desarrollo más bien hacia adentro –por la función de abastecimiento interno-, desde la década de los 80, el sector agroalimentario chileno ha venido consolidando una estrategia de internacionalización, que se funda en la plena apertura de la economía al exterior y en el ordenamiento de la actividad productiva, sobre la base de sus ventajas comparativas y el desarrollo de ventajas competitivas. Es así que el sector agroalimentario del país en las dos últimas décadas, ha estado viviendo un proceso de cambios de tipo estructural, producto del proceso de reformas económicas, la apertura de la economía y la suscripción de importantes Tratados de Libre Comercio (TLCs), con los más importantes mercados del mundo y sujeto a las normas internacionales que rigen el comercio mundial. Con los TLCs, además de ampliar mercados, se ha logrado

obtener seguridad jurídica en ellos, generando así amplias oportunidades para las producciones ya exportadas y otras por desarrollarse.

En efecto, actualmente es posible constatar que el Sector Agroalimentario chileno ha experimentado profundas transformaciones, que paulatinamente han ido constituyendo al sector en uno de los pilares del desarrollo económico del país, y en muchos rubros con importancia internacional. Dentro de ellos, las frutas y hortalizas, el vino y las semillas, sin duda ya se han ganado un sitio en la oferta exportable chilena. A ellos se agrega la reciente penetración de los productos lácteos y las carnes rojas en los mercados externos, abriendo nuevas oportunidades para los productores de las regiones del sur del país.

El Sector Agroalimentario chileno ya está instalado en los mercados internacionales, compitiendo con los países agrícolas más eficientes, en una agricultura mundial que **acelera su proceso de integración y especialización**. Sin embargo, esta posición no está exenta de incertidumbres, por un lado, los mercados mundiales están sufriendo profundas y rápidas mutaciones impulsadas por los consumidores, las cadenas de distribución, los procesos de integración comercial entre bloques y países, y la competencia entre empresas agrícolas, forestales o agroindustriales. Por otro lado, dicha instalación es todavía incompleta, pues hay diversos rubros y miles de explotaciones que todavía no se insertan en el proceso exportador. Es así que toda esta consolidación exportadora, ha trazado las Políticas Públicas de Chile, en los últimos 40 años y explica en parte el estado actual de quienes no son pertenecen las medianas y grandes empresas agroalimentarias exportadoras y que se han quedado relegados de este modelo.

Así, en las últimas dos décadas, el Sector Agroalimentario en Chile ha experimentado cambios estructurales, los que junto al apoyo que ha entregado INDAP, a lo largo de su existencia, muestran aún la persistencia de un desarrollo heterogéneo y desigual, tanto entre territorios como entre sectores sociales. A esto se añaden los nuevos desafíos que el sector deberá enfrentar en los próximos años, como por ejemplo los vinculados a los efectos generados por el cambio climático: hoy hay muchas regiones que experimentan una sequía que ya se prolonga por más de ocho años, a lo que se suman otros fenómenos climáticos, cuya aparición inesperada y fuera de rango es cada vez más frecuente, generando grandes pérdidas (heladas, lluvias, granizos, otros); asimismo, otras transformaciones de carácter social, tales como: la progresiva desaparición de la frontera rural-urbana, el desarrollo de

nuevos patrones de consumo orientados a los productos locales, sanos y con identidad, o la revalorización de las dinámicas territoriales en donde el campo pasa a ser un espacio de vida y no sólo de producción, abren también nuevas oportunidades y nuevos desafíos para la Agricultura Nacional.

Esto se refleja en que a pesar de los logros señalados en algunos subsectores y estratos productivos, durante el proceso se han profundizado algunas brechas. En efecto, dichas brechas se observan al interior del sector, donde coexisten un segmento competitivo moderno, capitalizado y con tecnología de punta, orientado a los mercados externos y, por otra parte, la economía familiar, constituida por pequeños y parte importante de medianos productores, que aún es mayoritariamente productora de cultivos tradicionales o alimentos básicos, que se caracteriza por su baja capitalización, difícil acceso al crédito, con tecnologías inapropiadas, baja articulación con los mercados locales de insumos y productos, así como carencias en materia de formación para abordar los exigentes mercados modernos.

A todo esto, se le debe añadir, en el contexto de desarrollo e historia de la agricultura chilena, el entendido de la importancia de la Agricultura Familiar Campesina (AFC), que es un segmento social y económico de gran significación y es parte sustantiva del sector agroalimentario, la ruralidad y sus territorios. Representa un universo del orden de las 260.000 explotaciones (Censo Agropecuario 2007), equivalentes a casi el 90% del total de unidades productivas del país; por lo tanto, desde el punto de vista de las familias productoras, la Agricultura Familiar Campesina es por lejos el estamento más relevante.

Desde un punto de vista territorial, casi el 75% de la Agricultura Familiar Campesina se concentra entre las regiones del Maule y Los Lagos, y en su interior el mayor peso relativo está en las regiones de Bío Bío y la Araucanía.

Coyuntura Regional

América Latina, ya es un gran proveedor de alimentos para el mundo, la FAO señala que al 2050 la producción de alimentos deberá aumentar en un 70% para poder suplir la demanda de cerca de 9.000 millones de habitantes. Ante este desafío mundial, la A.F.C. a través de las Cooperativas se constituye en un aliado estratégico para el Estado Chileno,

en la aplicación de Políticas Públicas que asegure la alimentación a la población chilena, especialmente a los sectores con menos recursos, los cuales son los más vulnerables a estas alzas de precios permanentes de los alimentos.

Por esto la Agricultura Familiar debe asumir el liderazgo de las políticas vinculadas a la seguridad alimentaria y la asociatividad se constituye así, como la herramienta principal para que la A.F.C pueda desarrollar negocios en los ámbitos de la producción, transformación, post-cosecha, servicios de acopio y de comercialización, para competir en mejores condiciones en los mercados.

2.1.1 Uso del suelo silvoagropecuario

Del total de 75,6 millones de hectáreas que conforman Chile continental, 51.695.734 ha constituyen la superficie asociada a las explotaciones agropecuarias y forestales censadas, de las cuales no más de 35,5 millones de ha están bajo uso agrícola, pecuario y forestal. (Censo Agrícola 2007, MINAGRI).

Sin embargo, debido a factores geográficos y económicos, la superficie de los suelos cultivados es bastante restringida, alcanzando en la actualidad a sólo 2 millones 121 mil ha. Esta superficie se distribuye en 1.303.210 ha utilizadas en cultivos anuales y permanentes, 401.018 ha en praderas sembradas y 419.714 ha en barbecho y descanso.

En cuanto a otros usos de suelo, un total de 17.070.776 ha están cubiertas por bosque nativo y matorrales; 12.549.478 ha, por praderas naturales; 2.707.461 ha, por plantaciones forestales, y 1.062.352 ha, por praderas mejoradas.

Del resto de la superficie, 15.942.424 ha corresponden a tierras estériles, áridos y pedregales y 242.742 ha presentan un uso indirecto en infraestructura, fundamentalmente en caminos y canales.

Explotaciones sin tierra

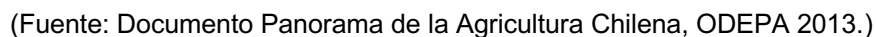
Se definen como aquellos establecimientos que no tienen suelos agrícolas, pero que se dedican a la producción de animales o productos pecuarios, indistintamente se encuentren en zonas rurales o urbanas. Es posible que estén altamente confinados, como los corrales para diversos tipos de ganado: aves, cerdos, caprinos o colmenares, o que deambulen por espacios ilimitados, ya sean terrenos fiscales o comunitarios. El censo del año 2007 identifica **1.824 explotaciones sin tierra**. Una gran parte de ellas (34,5%) se distribuye en la Región de Coquimbo, orientando su actividad productiva fundamentalmente a la ganadería caprina transhumante. La siguen en importancia las regiones de Valparaíso y Bío Bío, con 15% y 11,4% del universo total nacional. Desde el punto de vista del empleo, estas unidades originan 7.521 cupos permanentes, lo que representa el 4% del total nacional. El 90% de ellos corresponde al sexo masculino. Con respecto al trabajo de temporada que origina este segmento productivo, existe una relación prácticamente de dos a uno entre el período de mayor y menor demanda. El trimestre noviembre-enero es el período de máxima actividad laboral, con un total de 10.248 empleados, 38% de los cuales es femenino. Contrariamente, el de menor requerimiento estacional es el de mayo-julio, con un total de 5.515 personas, 25% de las cuales es personal femenino.

2.1.2 Heterogeneidad del Sector

La diversidad y heterogeneidad del Sector Agrícola Chileno, plantea además una situación diferenciadora y no menos relevante en relación a otros países o modelos de desarrollo de la Economía Social y Cooperativa, como se aprecia en el gráfico N°1.

Esto porque el tener variabilidad climática al movernos por Chile, se advierte la gran diversidad de productos de acuerdo a cada zona, lo que debe considerarse para el desarrollo de políticas públicas, ya que, generalmente las entidades de la Economía Social y Cooperativa, se forman en torno a un mismo rubro o producto, o a un mismo proceso productivo, lo que es generalmente central para la Asociatividad. Es por ello que se debe también fomentar la asociatividad para acciones transversales al sector, como son la comercialización, la logística y distribución, el transporte, el acceso a maquinarias, la asistencia técnica, el financiamiento, entre otros.

16



En los últimos 10 años, la producción del sector Agroalimentario muestra un comportamiento positivo, que en promedio, supera incluso al de otros sectores de la economía. En efecto, en los últimos 10 años, las cifras arrojan un crecimiento sectorial del 5,6% como promedio anual, lo cual se ubica por sobre el crecimiento promedio del conjunto de la economía en el mismo período (4,8%). Sin embargo, en los últimos cinco años se evidencia una baja significativa del crecimiento sectorial, que en promedio se ubica en torno al 2%. Si bien es cierto que esta diferencia se refleja también en el conjunto de la economía, en el sector agropecuario la caída es más marcada entre ambos períodos. Por otra parte, **la participación del sector en el PIB nacional se ubica en torno al 2,7%**, cifra que se eleva a un 8,5% si se considera lo que se denomina el PIB ampliado de la agricultura, donde se incluyen los encadenamientos productivos hacia adelante, que ésta genera. (Fuente: Lineamientos Estratégicos 2014-2018, INDAP, 2014).

Dentro de este análisis, la AFC **contribuye con el 22% del Valor Bruto de la Producción que genera la agricultura chilena**, posee el 25% de los activos, controla, el 41% de la superficie expresada como Hectáreas de Riego Básico y el 38% de la superficie regada, y contrata el 33% de los asalariados agrícolas, proporción que se incrementa a más del 60% al considerar el autoempleo. En términos de los principales rubros agroalimentarios, controla el 40% de la superficie de cultivos anuales y más del 50% de las existencias de ganado bovino (producción de carne y leche).

2.1.4 Otros Antecedentes

A los puntos anteriores se deben agregar algunos datos que el Censo Agrícola entrega, a modo de contextualización y definición del sector.

i. Características sociales de los productores: la avanzada edad relativa de los productores agrícolas, así como su bajo nivel de escolaridad, destacan como algunos de sus rasgos principales. Prácticamente el 80% de los productores es mayor de 45 años y **un 34% está por sobre los 65 años de edad**. Con respecto al **nivel de educación formal, el 63% no supera el nivel de preparatoria o básico**, y de éstos el 7,1% no adquirió formación escolar alguna. Por otra parte, sólo 20% de los productores finalizó la educación media, mientras que 3,1% y 6,8% continuaron con estudios técnicos y universitarios, respectivamente. Un patrón claramente observable al analizar las cifras con mayor nivel de desagregación, es la disminución del nivel de escolaridad en función del menor tamaño de la propiedad, así como la mayor proporción de productores con niveles técnico y universitario en las propiedades de mayor superficie.

ii. Ingresos totales provenientes de la explotación: la proporción de los ingresos totales que entrega la explotación al productor es un indicador que permite visualizar su nivel de dependencia económica con respecto de la actividad silvoagropecuaria. En promedio, **el 53,1% de los productores del país recibe de su explotación menos de 25% de sus ingresos totales**, proporción que tiende a variar en forma inversamente proporcional al tamaño de la propiedad. En efecto, mientras en el segmento inferior a 5 hectáreas un 58,4% de los productores explica menos de 25% de sus ingresos por los que provienen de la explotación, ese porcentaje disminuye a

48,6% en el rango de tamaño que va entre 100 ha y 500 ha. Aspectos que explican el bajo aporte de la explotación a los segmentos más pequeños de tamaño son la remuneración al propietario por trabajo extrapredial, el alto peso relativo en sus ingresos de los subsidios sociales por parte del Estado y las remesas desde fuera, sobre todo en los estratos de productores más cercanos a las prácticas de autosubsistencia. En forma inversa, **los productores cuyos ingresos totales dependen en más de 75% de su explotación son los de mayor tamaño físico**. El 23,8% de las explotaciones de entre 500 ha y 1.000 ha está en esta condición, mientras que sólo el 14,5% de los productores con menos de 5 ha depende en más de 75% de los ingresos provenientes de la explotación.

iii. Acceso a instrumentos de fomento productivo: los productores que señalaron haber accedido a una o más de las bonificaciones ofrecidas por el Ministerio de Agricultura durante los dos años anteriores al Censo alcanzan a 43.492 casos. La fuente de recursos citada con mayor frecuencia es el Programa de Recuperación de Suelos Degradados (SIRSD), con el 67%, seguido por el Programa de Fomento Forestal (Decreto Ley 701), con el 22,2%; el Programa de Fomento al Riego (Ley 18.450), con el 10%, y el Fondo de Promoción de Exportaciones de Prochile, con el 0,7% de las menciones. Tanto la bonificación dirigida a los suelos como la de riego se distribuyen equitativamente entre los productores mayores y menores de 20 ha, mientras que las bonificaciones forestales y el fondo de apoyo a las exportaciones lo hacen en 41% y 37% hacia el segmento de menor tamaño.

iv. Modalidad de tributación del productor: el régimen impositivo de los productores agrícolas en el país se agrupa en cuatro opciones de tributación: renta efectiva, renta efectiva simplificada, renta presunta y no tributa.

De los 301.376 productores que registró el último censo, 6.888 no respondieron la pregunta. Si bien la cifra es poco significativa, ya que implica a sólo 2,3% de los productores, la superficie silvoagropecuaria vinculada a este grupo de productores bordea los 10 millones de hectáreas, lo que representa el 20% de la superficie censada. Casi el **5% de los productores que pertenecen al estrato mayor de 100 ha no contesta**, cifra que disminuye a 2% de los menores de 50 ha.

Un aspecto distintivo del patrón tributario del sector agropecuario forestal es que el 71,1% de los productores declara no tributar, mientras que prácticamente el 20% lo hace por concepto de renta presunta. **Quienes no tributan manejan poco más de 21 millones de hectáreas (51% de las declaradas)**, mientras que quienes declaran bajo renta presunta poseen bajo dominio 9,5 millones de ha (22,9% de la superficie bajo análisis).

Un número bastante menor (5,2 % de los productores) impone por concepto de renta efectiva, con una superficie asociada de 9,4 millones de ha (23%), mientras que 1,5% lo hace a través de renta efectiva simplificada, abarcando una superficie de 1,4 millones de ha, cifra que alcanza al 3,4% de la superficie agroforestal nacional.

v. Pertenencia de los productores a los pueblos originarios: el universo de las explotaciones indígenas vinculadas a la actividad agropecuaria y forestal, cuya información ha quedado incorporada en el censo agropecuario de 2007, alcanza a 53.064 productores, con una superficie total asociada a sus explotaciones de 1.155.771 hectáreas. Esta cifra representa el 17,6% de los productores del país y el 2,2% de la superficie registrada por el censo. En ambas variables, los productores mapuches concentran los mayores porcentajes. El universo total de productores se desagrega en las siguientes etnias, con su número de explotaciones asociadas: aymara (2.729 explotaciones), kawéshkar (19), atacameña (1.226), colla (57), diaguita (91), mapuche (48.518), quechua (85), rapa nui (330) y yámana (9).

Finalmente, se debe precisar que las cifras comentadas en esta síntesis corresponden al panorama agregado nacional para cada una de las variables. Un país con altos contrastes físicos y ambientales, con características sociales y étnicas disímiles de sus habitantes y una heterogénea conformación geográfica, exige un tratamiento con mayores niveles de especificidad y detalle.

2.2 TIPOS DE ENTIDADES INVOLUCRADAS DETECTADAS

Según datos del Censo Agrícola del año 2007, se establece el **76% de los productores encuestados declara no pertenecer a ningún tipo de organización** vinculada al sector silvoagropecuario. Entre las respuestas afirmativas recogidas, 33.979 (poco más de 11%

del total encuestado) dicen ser miembros de una asociación de canalistas, 37% de los cuales manejan explotaciones menores de 5 ha. La predominancia de pequeños productores en estas instancias queda reflejada en la concentración de 69% de sus miembros en el estrato inferior a 20 ha. **La segunda agrupación en importancia son las cooperativas**, organizaciones a las que se vinculan 9.846 productores, cifra que representa **a menos del 3% del total** de las explotaciones registradas por el censo. El 60,3% de ellos presenta superficies silvoagropecuarias menores de 20 ha. Un conjunto de 6.476 productores pertenece a alguna asociación gremial, 4.309 a alguna sociedad de responsabilidad limitada y 23.951 a otro tipo de organización no especificada.

A lo anterior se suma información referente a la tipología y diversidad asociativa, según lo que ocurre a nivel de las 16 Organizaciones Nacionales Campesinas que se describen a continuación:

TABLA N°1: Tipología de asociados de organizaciones nacionales campesinas

N°	ENTIDAD	NOMBRE/SIGLA	TIPOLOGÍA DE ASOCIADOS (en orden de relevancia)
1	Confederación Nacional de la Agricultura Familiar Campesina	LA VOZ DEL CAMPO	Federaciones Sindicales Sindicatos Agricultores individuales
2	Asociación Nacional de Mujeres Rurales e Indígenas	ANAMURI	Asociaciones Indígenas A.G. Regionales Agrupaciones Locales Comités Locales

			Agricultoras individuales
3	Confederación Nacional Sindical Campesina e Indígena de Chile	NEHUEN	Federaciones Sindicales Sindicatos A.G. Regionales Agrupaciones Locales Comités Locales Agricultores individuales
4	Confederación Nacional Unidad Obrero y Campesina de Chile.	UOC	Federaciones Sindicales Sindicatos Agricultores individuales
5	Asociación Nacional Mapuche	NEWENCHE	Comunidad Indígenas Asociaciones Indígenas
6	Corporación Movimiento Unitario Campesino y Etnias de Chile	MUCECH	Confederaciones Sindicales Federaciones Sindicales Comunidades Agrícolas A.G. Sindicatos Agricultores individuales

7	Confederación de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias Limitada.	CAMPOCOOP	Federaciones Regionales de Cooperativas Cooperativas
8	Confederación Nacional de Federaciones de Sindicatos Campesinos y Trabajadores del Agro de Chile	CONAGRO	Federaciones Sindicales Sindicatos Agrupaciones Locales Comunidades Agrícolas
9	Confederación Nacional Rural de Pequeños Productores y Campesinos	TRIUNFO CAMPESINO	Federaciones Sindicales A.G. Regionales Sindicatos Agrupaciones Locales
10	Confederación Nacional Campesina	CNC	Federaciones Sindicales A.G. Regionales Sindicatos Agrupaciones Locales Comités Locales
11	Asociación Nacional de Comunidades Agrícolas e Indígenas	LEFTRARU	Comunidades Indígenas Comunidades Agrícolas Agrupaciones Locales

12	Confederación Nacional de A.G. y de Organizaciones de Pequeños Productores Campesinos de Chile	CONAPROCH	Federaciones Sindicales A.G. Regionales A.G. Locales Sindicatos Agrupaciones Locales Comités Locales
13	Confederación Nacional Sindical Campesina y del Agro y Pueblos Originarios	RANQUIL	Federaciones Sindicales Sindicatos Comunidades Indígenas Asoc. Indígenas Comunidades Agrícolas Agrupaciones Locales
14	Asociación Gremial "Unión Nacional de Organizaciones de Productores/as de la Agricultura Familiar Campesina de Chile	UNAF	Confederaciones A.G. Regionales Federaciones de Cooperativas Cooperativas Empresas (s.a., ltdas.)

15	Corporación Alianza para la Innovación y Desarrollo Rural.	CALIDER	Federaciones Sindicales A.G. Regionales A.G. Locales Sindicatos Agrupaciones Locales Comités Locales
16	Federación de Asociaciones Gremiales Regionales de Chile.	RED APÍCOLA	Asociaciones Gremiales Regionales Comités Locales Cooperativas Empresas (s.a., ltdas.)

En base a la información recopilada, las entidades que se detectaron desde la Mirada de la Economía Social y los principios que la rigen, son fundamentalmente las cooperativas, a lo que se suman las Asociaciones Gremiales, pequeñas empresas campesinas² con formas jurídicas diversas (Sociedades anónimas, Responsabilidad limitada y Sociedades por acciones), también Sindicatos Agrícolas de Trabajadores Independientes y en muy menor medida las agrupaciones informales³ que ocupan la iniciación de actividades de una sola persona para vender.

² Estas figuras jurídicas se deben revisar, ya que en su mayoría han nacido por desconocimiento del modelo de cooperativas, o por antecedentes negativos respecto de ellas y/o por la dificultad legal constitutivas y de operación que conllevan.

³ Estas Agrupaciones Informales en Chile, en el caso rural, son muy comunes y revelan en sí mismas, una falencia legal en apoyo a esos emprendimientos.

Con ello se analizan las tres principales: Cooperativas, Asociaciones Gremiales y Sindicatos Independientes, dada la no disponibilidad de información de las otras entidades. Que revelan la necesidad urgente de un Catastro y/o Censo que las identifique cuantitativamente y cualitativamente, trabajo que debe también incorporar a los tres tipos principales.

2.2.1 Cooperativas del Sector Agroalimentario

Las Cooperativas tienen una larga historia en el mundo agrario, su mayor dinamismo y presencia sectorial fue a partir de la década del sesenta. Las primeras tienen su origen en el proceso de reforma agraria de la Iglesia Católica y de la Corporación de Reforma Agraria (CORA), y de la promoción y apoyo que realizara el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) a nivel de los pequeños productores en emprendimientos productivos y de comercialización. Sin embargo todo este proceso se interrumpe con el Golpe Militar, el cual actuó negativamente contra este sector, ya sea disolviéndoles, expropiándolas para venderlas o restándole su apoyo.

Producto de la restauración de la democracia, la institucionalidad pública apoyó el desarrollo de las organizaciones en general, sin embargo, no se constata un apoyo preferencial hacia las cooperativas, muy por contrario se estimula la formación de sociedades de carácter productivo y figuras legales como *Responsabilidades Limitada* y *Sociedades Anónimas*. Sin perjuicio de lo anterior se genera de todos modos, un proceso de reactivación de las cooperativas.

En relación a la definición legal de las cooperativas del sector agroalimentario, éstas se catalogan de acuerdo a lo siguiente:

- **Cooperativas Agrícolas y Campesinas:** Según La Ley General de Cooperativas, son las que se dedican a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios, relacionados con la actividad silvoagropecuaria y agroindustrial, con el objeto de procurar un mayor rendimiento de ella y que actúan preferentemente en un medio rural y propenden al desarrollo social, económico y cultural de sus socios.

➤ **Cooperativas Campesinas:** Sólo podrán pertenecer a las cooperativas campesinas los pequeños productores agrícolas y los campesinos definidos en el artículo 13 de la ley N° 18.910 (Ley que rige al Instituto de Desarrollo Agropecuario - INDAP). Podrán además ser socios de estas cooperativas las personas de derecho público y de derecho privado que no persigan fines de lucro y las personas naturales o jurídicas que sean propietarias, usufructuarias, arrendatarias o tenedoras a cualquier título de los predios en que dichas cooperativas desarrollen sus actividades.

Según la Ley de INDAP en el Artículo 13° se define al pequeño productor agrícola y campesino, lo cual se describe a continuación:

- **Pequeño Productor Agrícola:** Es aquel que explota una superficie no superior a las 12 hectáreas de Riego Básico⁴ (HRB), cuyos activos no superen el equivalente a USD 167.825 (4.210 UF)⁵ que su ingreso provenga principalmente de la explotación agrícola, y que trabaje directamente la tierra, cualquiera sea su régimen de tenencia.
- **Campesino:** La persona que habita y trabaja habitualmente en el campo, cuyos ingresos provengan fundamentalmente de la actividad silvoagropecuaria realizada en forma personal, cualquiera que sea la calidad jurídica en que la realice, siempre que sus condiciones económicas no sean superiores a las de un pequeño productor agrícola, y las personas que integran su familia.

Así, encontramos Cooperativas que se pueden categorizan en tres segmentos:

i. Primer Segmento, donde las cuales, a pesar que son deudoras de INDAP, están en esquema de encadenamiento productivo, ya que tienen mecanismos formales de relaciones comerciales con las cadenas agroindustrial/comercial. Estas organizaciones en su gran mayoría tienen actividades productivas de tipo asociativo. Desde un punto de vista estratégico el desafío en este grupo está, en que junto con solucionar su problema de endeudamiento, puedan avanzar en consolidar su

⁴ La Superficie equivalente a la potencialidad de producción de una hectárea física, regada de clase 1, de capacidad de uso, del Valle del Río Maipo.

⁵ 1 UF= 39,86 USD. Valores del 18-12-2014, equivalente a USD=\$617,9 chilenos y UF=\$24.627,1 chilenos. Banco Central de Chile.

encadenamiento productivo y ayudarlas a mejorar sus capacidades de gestión y negociación con la agroindustria.

ii. Segundo Segmento, son Cooperativas que no tienen en operación mecanismos formales con los acopiadores. Generan producto en forma individual y asociativa, los socios se conectan con el mercado a través de la Cooperativa, la cual acopia y agrega valor en algunos casos. (Miel, lupino, semilla de papa, entre otras). El desafío de este grupo, es cómo avanzar en lograr un encadenamiento más permanente con el mercado.

iii. Tercer Segmento, son Cooperativas que no tienen actividades productivas asociativas y que sólo proporcionan algunos servicios a algunos socios. Las actividades comerciales son muy reducidas o no tienen. En algunos casos, incluso estas actividades no son de la organización sino que sólo de algunos socios o directivos. Estas organizaciones tienen además una serie de debilidades, las cuales se advierten difíciles de resolver si no se produce un cambio profundo a nivel de las respectivas cooperativas. De no producirse lo anterior es probable que muchas de ellas estén corriendo riesgos de un “desmembramiento” de la organización.

Es así que a pesar de estas limitantes, hay camino abierto para que el Sector Agroalimentario pueda integrarse, de mejor forma a los mercados a través de las Cooperativas.

Es por ello que, para hacer más competitivas las producciones agrícolas, se debe avanzar en aprovechar las ventajas de la asociatividad, materializadas en:

- i. La reducción de los costos de transacción,
- ii. el aprovechamiento de las economías de escala
- iii. y el mejoramiento de sus capacidades de negociación en los mercados de insumos, productos y servicios.

Cooperativas de Importancia Económica

En Chile existe un total de 385 cooperativas vigentes y activas, dentro del Sector Agroalimentario, es decir Cooperativas con la categoría Agrícola o Campesina. De las cuales el 96% no son de importancia económica.

Tabla N°2

IMPORTANCIA ECÓNOMICA DE LAS COOPERATIVAS	
Con importancia Económica	15
Sin importancia Económica	370
TOTAL	385

(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)

Como se muestra en el siguiente gráfico sólo un 4% tienen importancia económica. Lo que es relevante para dimensionar su tamaño en socios y/o volumen de ventas.

Gráfico N°2:

IMPORTANCIA ECÓNOMICA DE LAS COOPERATIVAS (%)

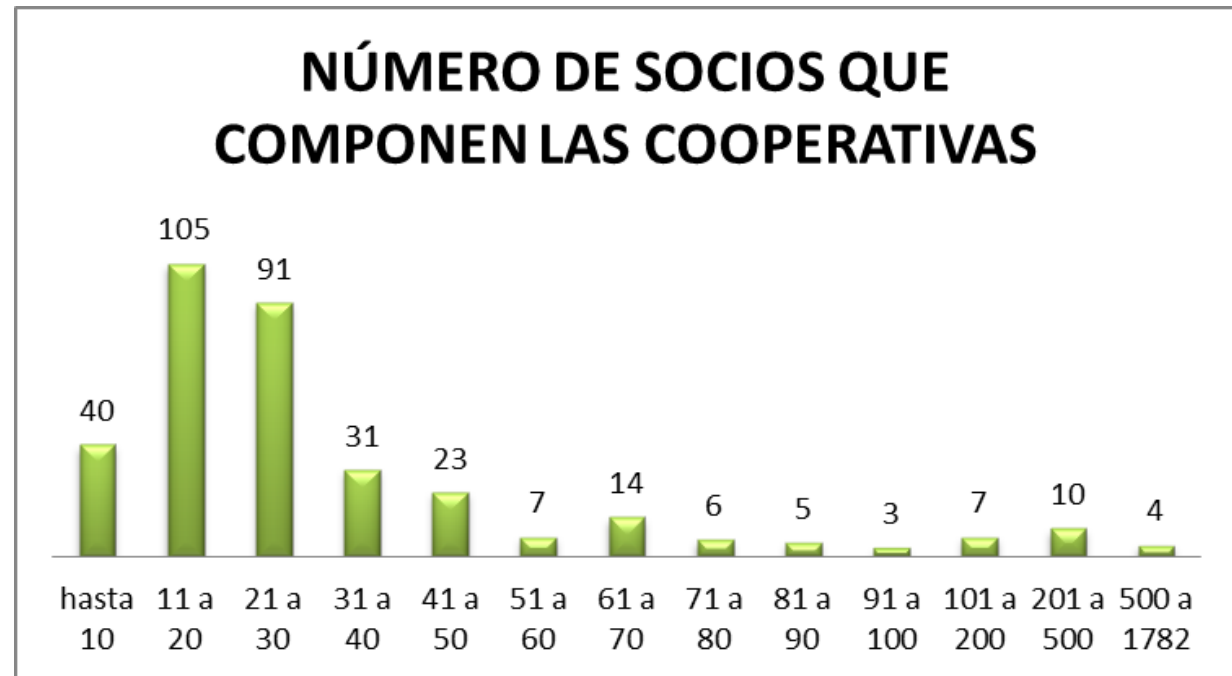


(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014).

**Tabla N°3¹: Número de socios
por cooperativa**

SOCIOS EN INTERVALOS	N°
hasta 10	40
11 a 20	105
21 a 30	91
31 a 40	31
41 a 50	23
51 a 60	7
61 a 70	14
71 a 80	6
81 a 90	5
91 a 100	3
101 a 200	7
201 a 500	10
500 a 1782	4
Total	346

Gráfico N°3:



(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)

Respecto al tamaño de las cooperativas según su número total de socios, se observa en el gráfico N°3, que existe una mayor concentración en los primeros intervalos entre los 10 a 50 socios, correspondientes en suma a 290 cooperativas totales. Mientras que el promedio de socios por Organización es de 27.

**Tabla N°4 Cooperativas vigentes y activas
según rubro (Norma Decoop)**

RUBRO ⁶	N°	RUBRO	N°
Agrícola Apícola.	14	Campesinas.	238
Agrícola Avícola y Ganadera.	3	Confederación.	2
Agrícola de Colonización.	2	Federación.	9
Agrícola de Reforma Agraria.	3	Otras Agrícolas.	86
Agrícola Hortícolas y Frutícolas	1	Otros Servicios.	5
Agrícola Lechera.	9	Producción y Trabajo.	3
Agrícola Písquera.	3	Sin identificación	2
Agrícola Vitivinícolas.	5	TOTAL	385

Gráfico N°4:



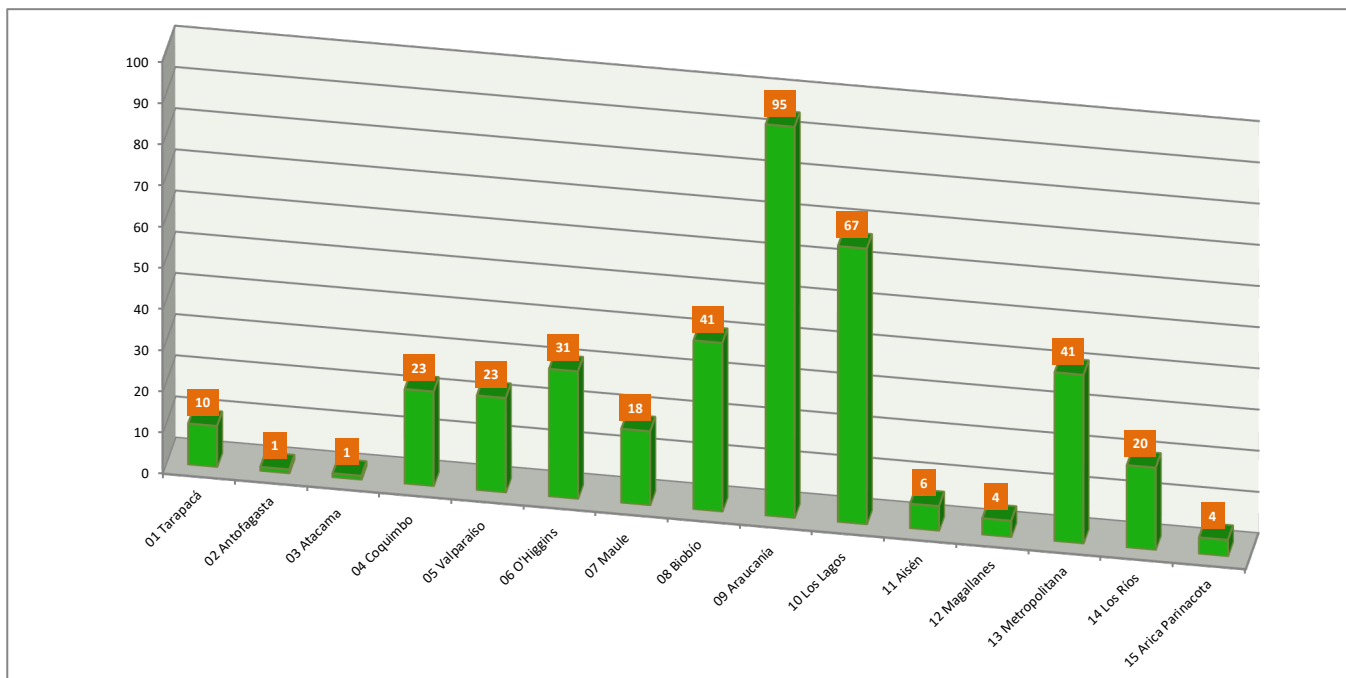
(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)

⁶ Definición en base a las normativas del DECOOP.

Las Cooperativas se clasifican en diversos rubros, siendo la Categoría más representativa, la **Campesina**, con un total de 238 cooperativas. Además, existen 9 Federaciones que agrupan a organizaciones bases y 2 Confederaciones Nacionales, entidades que se conforman por las Federaciones existentes.

Gráfico N°5: Cooperativas Del Sector Agroalimentario Por Región

(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)



En base a lo que señala el gráfico N°5, la Región de la Araucanía, predomina con un alto número de cooperativas, lo que tiene su origen en factores productivos, culturales y de concentración de apoyos públicos en la zona de manera constante y excepcional a lo que ocurre en el resto de Chile. Esto principalmente por la lucha del Pueblo Mapuche, focalizando todos los gobiernos en mayor o menor medida, incentivos y fomento para la Región en los ámbitos productivos y asociativos principalmente.

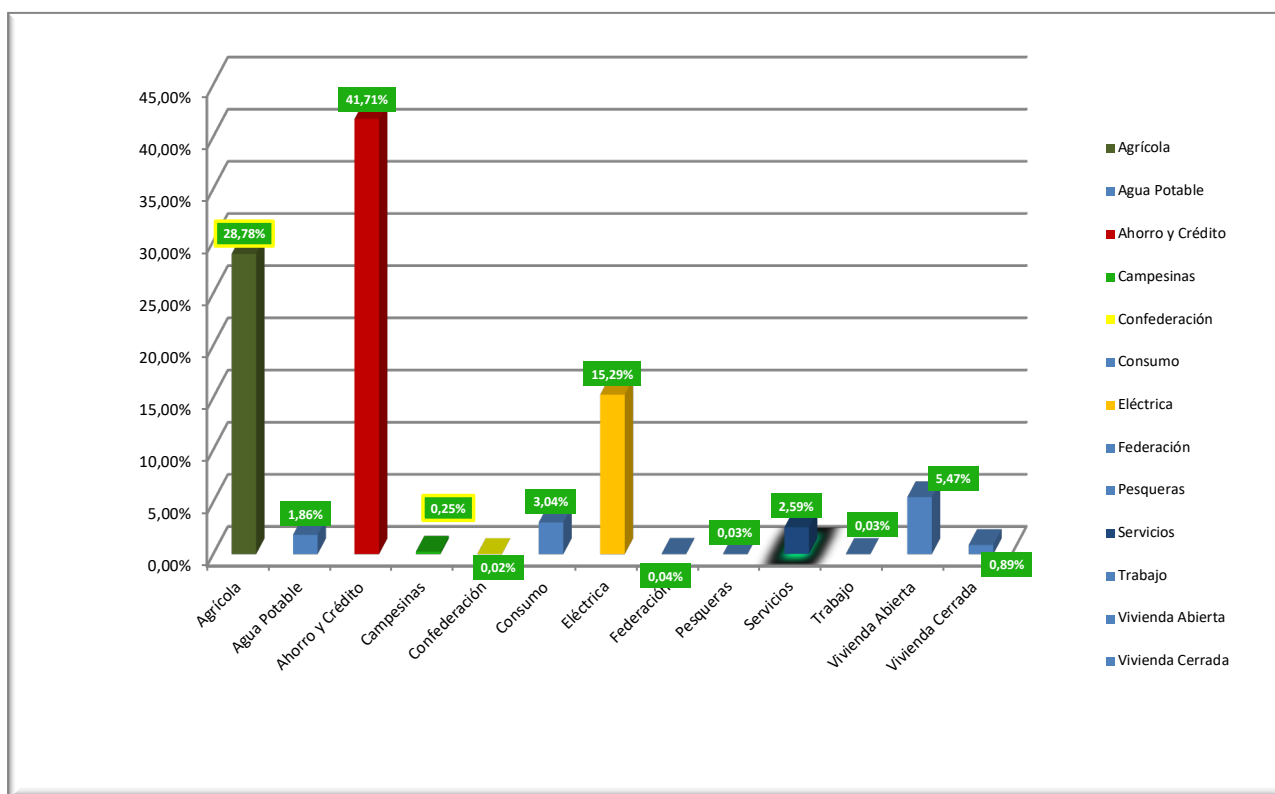
En relación a las ventas anuales estimadas por tipo de Cooperativa, es necesario mencionar que, si bien las Cooperativas Agrícolas muestran una alta participación tanto en “Ventas Anuales” como en “Distribución de Patrimonio” y las Campesinas muestran movimiento aunque muy inferior, esto se debe casi en su totalidad a las 15 Cooperativas de Importancia Económica del sector, que como se aprecia en el gráfico N°2, solo representa el 4% de las entidades cooperativas del rubro.

Tabla N°5: Ventas Anuales Estimadas en MM\$, por Rubro Año 2013

Rubro	Ventas [MM\$]	%	Ranking
Agrícola	314.006	48,14%	1
Agua Potable	7.097	1,09%	7
Ahorro y Crédito	237.429	36,40%	2
Campesinas	5.328	0,82%	8
Confederación	97	0,01%	13
Consumo	21.674	3,32%	5
Eléctrica	18.387	2,82%	6
Federación	120	0,02%	12
Pesqueras	380	0,06%	11
Servicios	22.050	3,38%	4
Trabajo	1.052	0,16%	9
Vivienda Abierta	24.259	3,72%	3
Vivienda Cerrada	424	0,06%	10
Total Ventas Estimadas/Año	652.302	100,00%	

(Fuente: Decoop, 2014)

Gráfico N°6: Porcentaje de Participación en Distribución de Patrimonio por Tipo



(Fuente: Elaboración Propia, con datos Decoop, 2014).

Finalmente, un hecho que cabe relevar es que en el año 2003 se promulgó una nueva Ley General de Cooperativas que fue modificada en el 2007, a través de la cual se buscaba generar una regulación moderna y acorde a los desafíos actuales del sector cooperativo. Desde el punto de vista de su evolución, un reciente estudio⁷ señala que al año 2013 se registraba un total de 236 Cooperativas Campesinas en la categoría activas y vigentes, las que en conjunto congregan a algo más de 5.000 socios; ello representa un descenso en el número de socios del orden del 35% respecto de los registros del año 2007. Las cifras indican que las Cooperativas Campesinas, junto con exhibir una tendencia decreciente representan a una muy pequeña fracción del universo potencial, y reafirman el hecho que la Asociatividad de la Agricultura Familiar Campesina es un desafío aún pendiente.

2.2.2 Asociaciones Gremiales del Sector Agroalimentario

Según establece el Decreto Ley N° 2.757, del año 1979, son asociaciones gremiales las organizaciones constituidas en conformidad a esta ley, que reúnan personas naturales, jurídicas, o ambas, con el objeto de promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades que les son comunes, en razón de su profesión, oficio o rama de la producción o de los servicios, y de las conexas a dichas actividades comunes.

Estas asociaciones no podrán desarrollar actividades políticas ni religiosas.

De acuerdo al análisis de este estudio, las Asociaciones Gremiales que existen en el sector cumplen dos roles principales muy bien definidos, estos son:

- i. Representación Política de sus asociados ante Autoridades locales, regionales y nacionales. A modo de reivindicar demandas históricas, manifestar problemáticas actuales o –en el caso de las A.G. más avanzadas y con recursos- trabajar en el desarrollo de propuestas y discusión de Políticas Públicas para su Sector.
- ii. Generan gestiones productivo-comerciales para sus asociados. Esto porque se encargan de articular redes que van desde la adquisición de insumos productivos

⁷ Situación general del Sector cooperativo chileno, Decoop, 2014.

para los socios hasta la vinculación con potenciales clientes. A lo que se suma el apoyo para la formulación, postulación y/o ejecución de proyectos de diversa índole.

Estos elementos están presentes en todas las A.G. del Sector, a los que además se agregan otras funciones que cumplen hacia sus socios, pero solo algunas y de manera eventual:

- iii. Capacitación en temas de interés para los socios, que en lo general abordan el tema productivo.
- iv. Entregan apoyo profesional a sus socios, en general para aspectos puntuales. (Legales, Contables-Tributarios, para Inversiones, para Acceso a Financiamiento, entre otras).

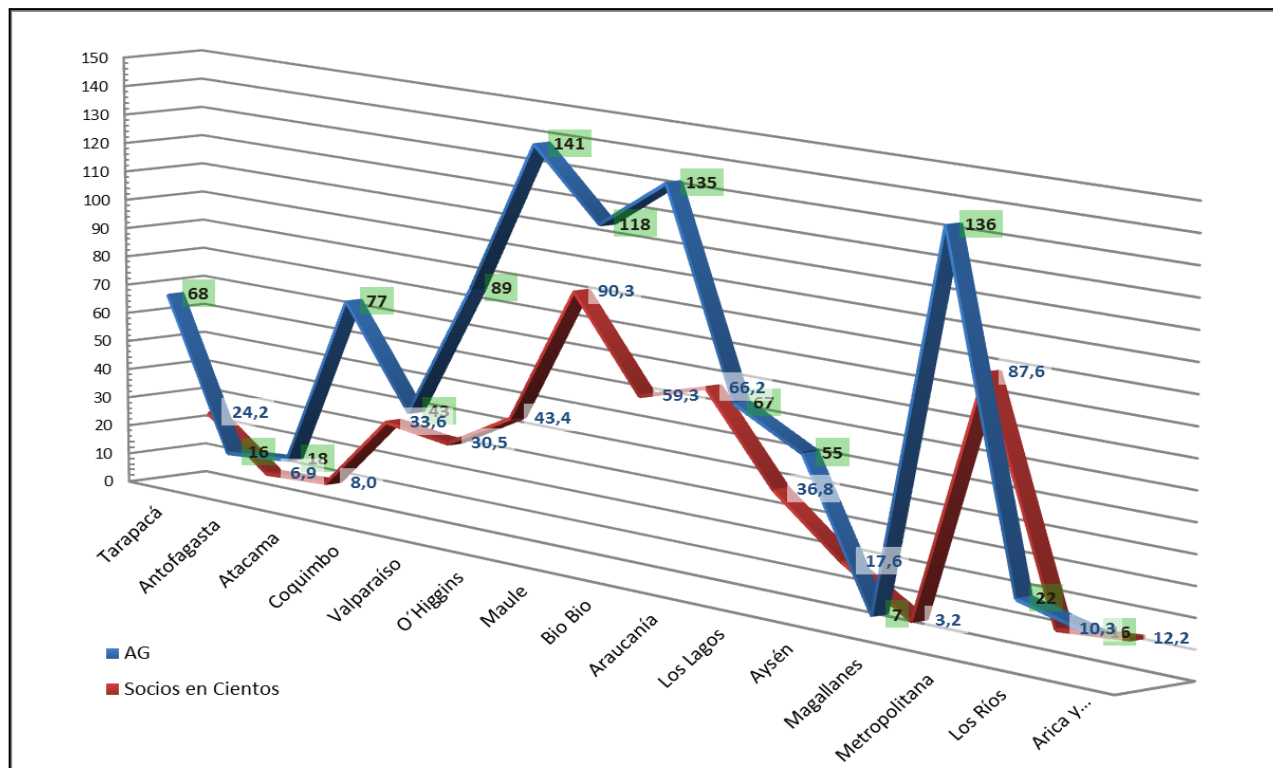
Tabla N°6: A.G. por regiones y N° de socios

REGIÓN	Cantidad AG	Socios en Cientos
Tarapacá	68	24,2
Antofagasta	16	6,9
Atacama	18	8,0
Coquimbo	77	33,6
Valparaíso	43	30,5
O'Higgins	89	43,4
Maule	141	90,3
Bío Bío	118	59,3
Araucanía	135	66,2
Los Lagos	67	36,8
Aysén	55	17,6
Magallanes	7	3,2
Metropolitana	136	87,6
Los Ríos	22	10,3
Arica y Parinacota	16	12,2
Total	1008	530,1

De la información recopilada en relación al sector, se exponen en gráfico N°7, el número de AG por región y sus socios. Del gráfico mencionado se aprecia que en general ambos datos se mantienen relativamente homogéneos en su proporción entre AG/N° de socios.

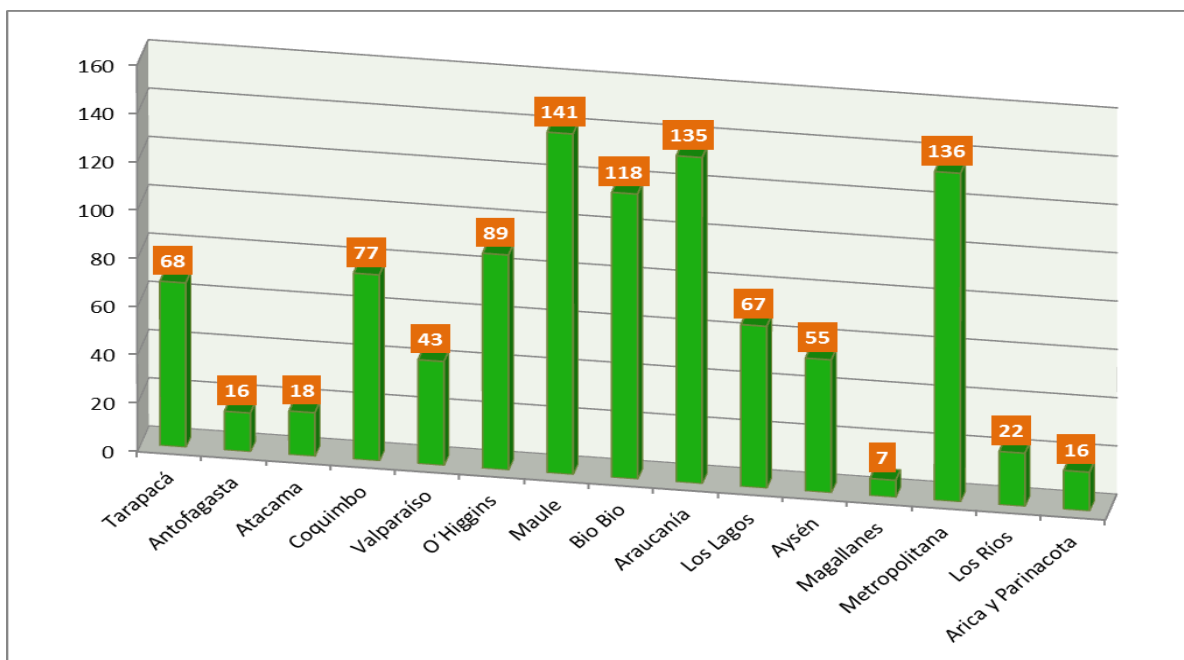
Lo que se aprecia como relevante es la concentración de A.G. en las Regiones Maule, Bío Bío, Araucanía y Metropolitana, que como muestra el gráfico N°8, sobrepasan a la media (67 por Región), en más del doble.

Gráfico N°7: AG por regiones y N° de socios



(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)

Gráfico N°8: AG por Región



(Fuente: Elaboración Propia con datos de la División de Asociatividad y Economía Social, 2014)

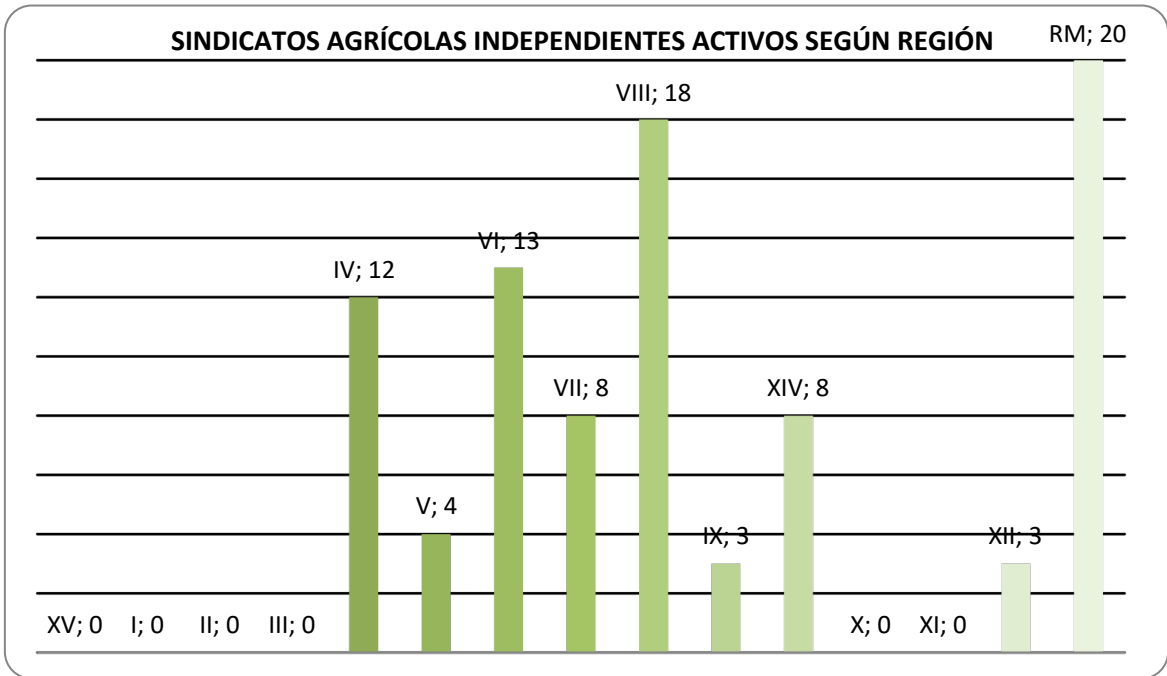
2.2.3 Sindicatos Agrícolas de Trabajadores Independientes

Dentro de las entidades que participan de la Economía Social en el Sector Agroalimentario en Chile, se encuentra la figura de los “Sindicatos Agrícolas de Trabajadores Independientes”. Estas entidades están directamente ligadas al proceso de Reforma Agraria de la década del 60 y a la Ley de Sindicalización Campesina, de la misma época. Esta última Ley fomenta, promueve y crea la figura de estos Sindicatos, para que se agrupen bajo ellos, los campesinos que trabajen por cuenta propia, siendo hasta hoy en día una opción asociativa utilizada y vigente.

Según la ley se establece que Sindicato Independientes de Trabajadores Agrícola, es el que agrupa a trabajadores que no dependen de empleador alguno ni tienen, a su vez, trabajadores bajo su dependencia. (Fuente: Feres Nazarala, Dirección del Trabajo, 2004, en base a Ley N°19.759, 2001).

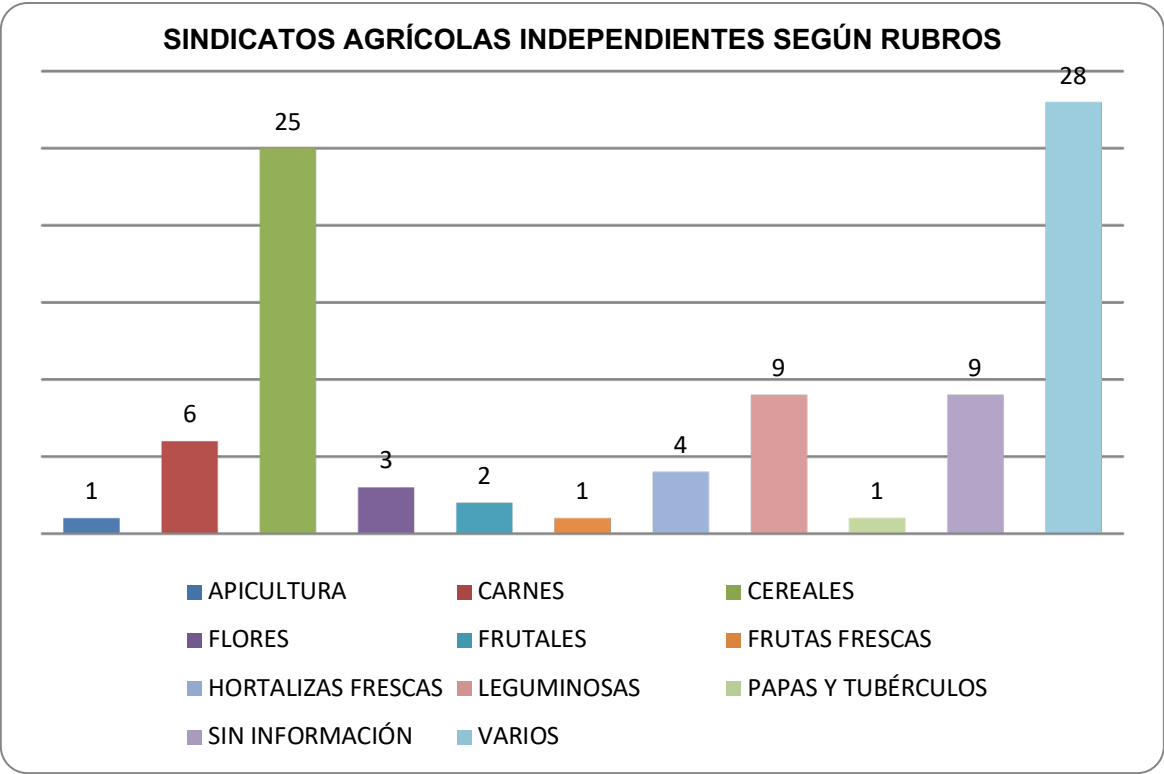
Es así, que como aprecia en el Gráfico N°9, los Sindicatos Independientes, están presentes en varias regiones del país, siendo la predominante la Metropolitana. (Fuente: Elaboración Propia con datos de la Dirección Nacional del Trabajo, 2014)

Gráfico N°9:



Respecto a los rubros que son parte de este Sector se observa a continuación que los Cereales, concentran las mayor cantidad de estos Sindicatos, seguido levemente por las Carnes y Leguminosas. Lo cual se explica porque en su mayoría son productores denominados “tradicionalistas”, que tienen siembras de trigo, maíz, porotos, garbanzos y algunos animales para consumo propio o con ventas muy pequeñas. Es así que los siguen produciendo como hace 50 años, siendo herederos de tradiciones, pero que no han modernizado sus cultivos, han reducido sus superficies cultivadas y están siendo presionadas por el mercado inmobiliario, especialmente en las zonas aledañas a la Región Metropolitana.

Gráfico N°10:



(Fuente: Elaboración Propia con datos de la Dirección Nacional del Trabajo, 2014)

Estos Sindicatos, operan como entes mixtos, que **son “articuladores de la producción”** por una parte y además férreos **representantes políticos ante los Gobiernos para luchar por sus demandas**, que en los últimos años, abarcan el precio del trigo y el maíz, el desarrollo rural y la sequía. Es así que al igual que las Asociaciones Gremiales, mezclan

funciones y confunden los objetivos por los que se han creado, además de alejarse del espíritu de la Ley, que los establece como referente de representatividad campesina y no como empresas.

Es así que los Sindicatos no venden, solamente acompañan y ayudan a sus socios en algunos aspectos referidos a la comercialización, pero las ventas son individuales.

2.2.4 Participación de Entidades del Sector en Organismos Públicos de Fomento

En base a la exposición ya realizada de quienes componen el Sector, se establece a continuación una revisión de las Principales entidades Públicas de Fomento que intervienen en el área de interés y cuál es su relación con las entidades de la Economía Social.

➤ **Entidades Usuarias de INDAP**

A nivel nacional existen 940 organizaciones usuarias de INDAP según datos del Instituto del año 2013, las cuales representan el 3,2% de los agricultores que atiende INDAP (168 mil) en todo el país. Estas se encuentran en mayor concentración en las regiones IX y X. Es importante señalar, que para la VIII Región no se identificaron los registros de las organizaciones existentes.

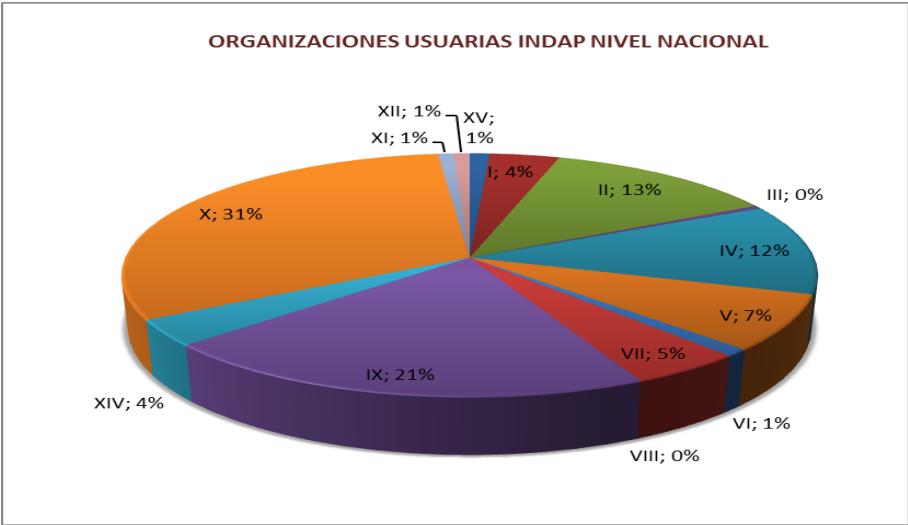
Tabla N°7: Organizaciones Usuarias De INDAP

REGIÓN	CANTIDAD ENTIDADES	REGIÓN	CANTIDAD ENTIDADES
XV	10	VII	44
I	35	VIII	0
II	118	IX	193
III	4	XIV	33
IV	113	X	295
V	70	XI	8
VI	9	XII	8
		TOTALES	940

(Fuente: Elaboración Propia con datos de INDAP, 2013).

De las cuales la mayor concentración se registra en las regiones IX y X que se visualizan a continuación en gráfico N°11. Es necesario mencionar que INDAP utiliza categorías y definiciones que involucran asociaciones formales e informales, agregando información relevante para el Estudio, de entidades de la Economía Social y Cooperativa que son muy escasas y casi inexistentes en las bases de datos disponibles de manera regular.

Gráfico N°11⁸:

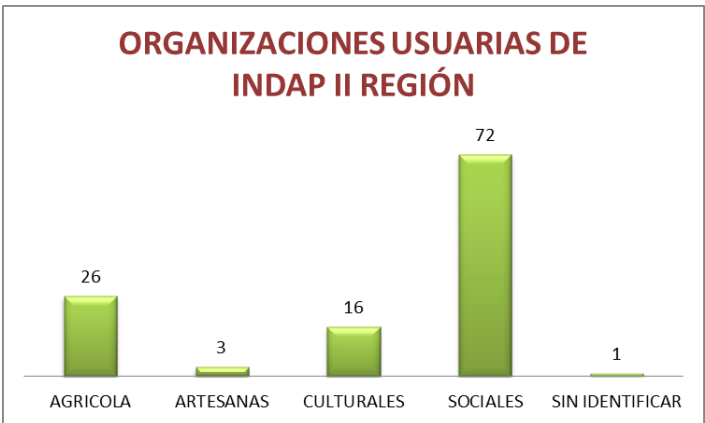


De estos datos, sólo existen detalles del rubro y giro en algunas regiones por lo que a continuación se revisará por Región la situación, para poder tener una impresión del Sector, aunque sea parcializada

Muestra de Entidades Usuarias de INDAP

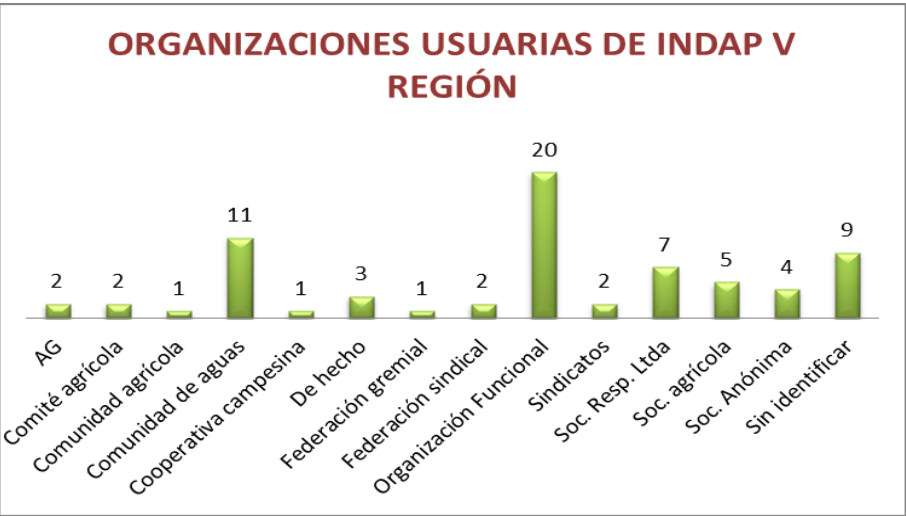
Gráfico N°12:

Como se aprecia en el gráfico N°12, en la II Región de Antofagasta, de las 118 organizaciones usuarias de INDAP, las más numerosas son las 72 que corresponden a Asociaciones Sociales, las que son seguidas muy a lo lejos por Agrícolas y culturales.



⁸ (Fuente: Elaboración Propia con datos de INDAP, 2013).

Gráfico N°13:



En la V Región de Valparaíso, de las 70 Organizaciones, la mayor concentración corresponde a Organizaciones funcionales, seguidas por Comunidades de agua, y Limitadas.

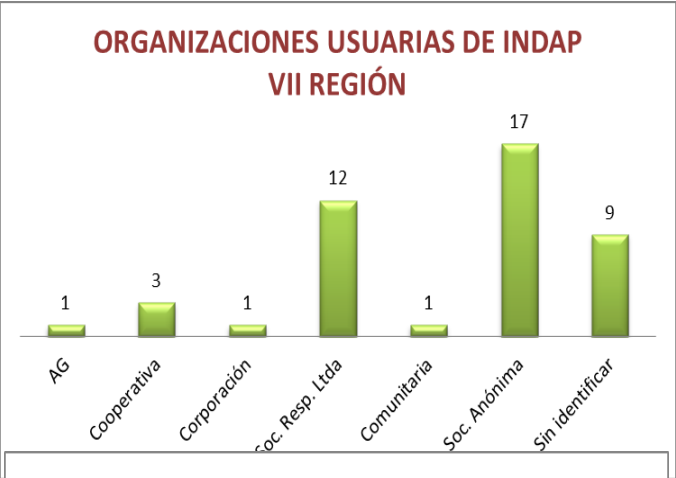
Se detecta sólo 1 Cooperativa Campesina y ninguna Agrícola



Gráfico N°14:

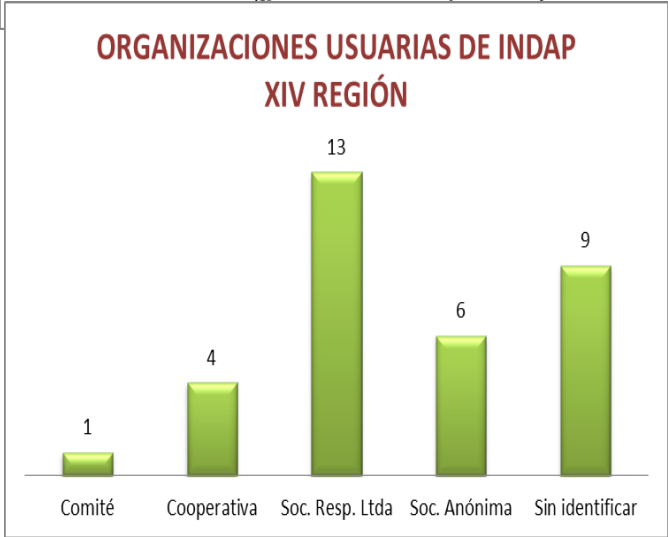
En la VI Región de las 9 Organizaciones, existen 5 Federaciones de trabajadores y sindicatos; 3 sindicatos y una Asociación gremial.

Gráfico N°15:



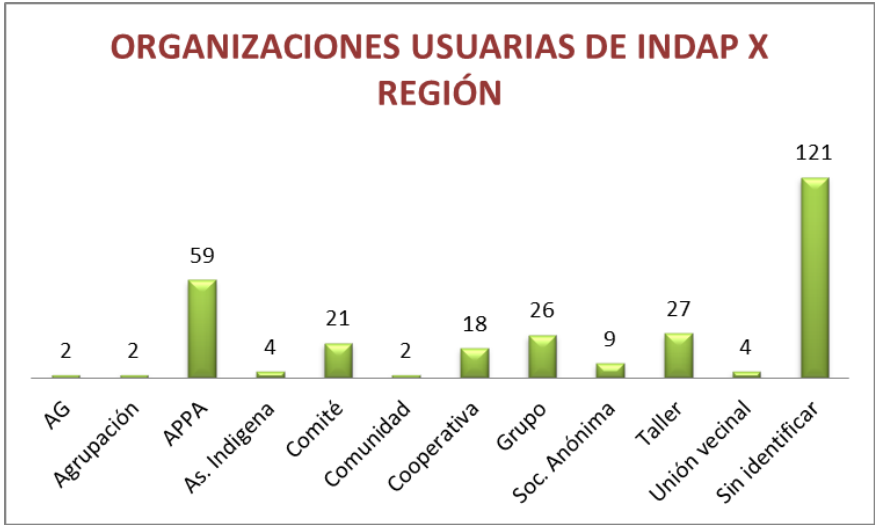
En la VII Región de las 44 organizaciones, 17 corresponden a Sociedades Anónimas, seguidas por Empresas de Responsabilidad Limitada. Se detectan 3 Cooperativas sin referencia a su calidad de Agrícola o campesina.

Gráfico N°16:



En la XIV Región de Los Ríos existen 33 organizaciones en su mayoría limitadas, seguidas por Anónimas y 4 Cooperativas. El rubro predominante es el lechero con 25 organizaciones.

Gráfico N°17:

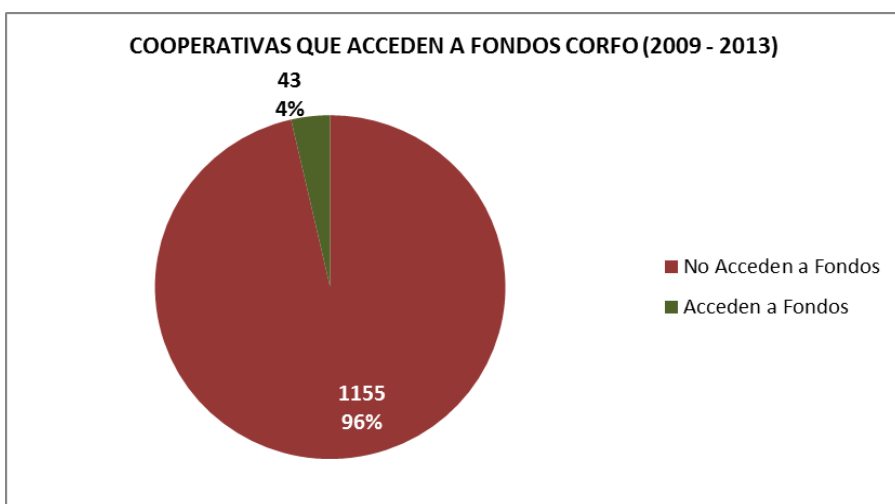


En la X Región la mayoría de las organizaciones se encuentran sin identificar su Giro o rubro.

➤ **Entidades Usuarias de CORFO⁹**

En relación a los instrumentos de apoyo que entrega este Organismo Público a Entidades del Sector de la Economía Social y Cooperativa, se establece que tan sólo un 4% de las que postulan, logran acceder a los fondos.

Gráfico¹⁰ N°18:



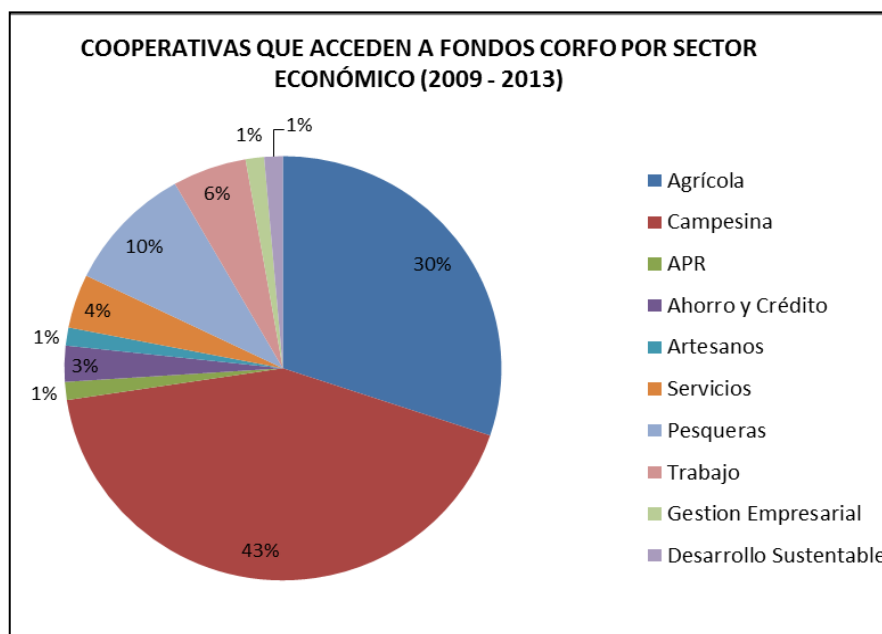
En relación a las Cooperativas que acceden a fondos CORFO, por sector económico o su objeto (Gráfico 17), son las **Agrícolas (30%)** y **Campesinas (43%)**, las que agrupan un

73% del uso y acceso a recursos CORFO.

⁹ (Fuente: Análisis del uso de fondos CORFO en Cooperativas, entre los años 2009 y 2013. DAES 2014)

Gráfico N°19:

Las Cooperativas Pesqueras siguen en tercer lugar en el uso de Instrumentos, con un 10%, seguida por las de Trabajo (6%). Con un 4% están las de Servicios y un 3% las de Ahorro y Crédito.



Esto implica que del 100% de las que logran acceder a CORFO, sólo el 2,92% corresponde al segmento de Cooperativas Agrícolas y Campesinas.

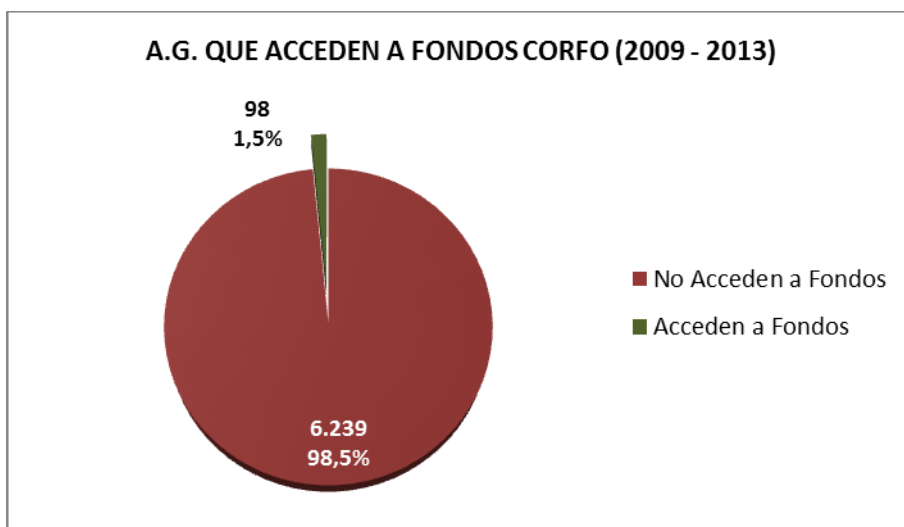
Para el caso del Estudio citado¹¹, se utilizó el universo total de A.G., que alcanza a las 6.337.

Tomando este antecedente y la participación de 98 A.G. durante los años 2009 a 2013, se puede afirmar que solo un 1,5% de las A.G. accede a estas líneas de financiamiento y apoyo. De estas 98 Asociaciones que acceden, un 3% son Grandes Empresas y logran financiamiento por un 3,1% del total de las transferencias.¹²

Gráfico N°20:

¹¹ Análisis del uso de fondos CORFO en AG, entre los años 2009 y 2013. DAES 2014

¹² Total transferencias, período 2009/2013 = M\$ 31.420.364.-



Un 38% de las A.G. que acceden son Medianas Empresas y logran financiamiento por un 30,9% del total de las transferencias.

Por otra parte, un 34,2% son

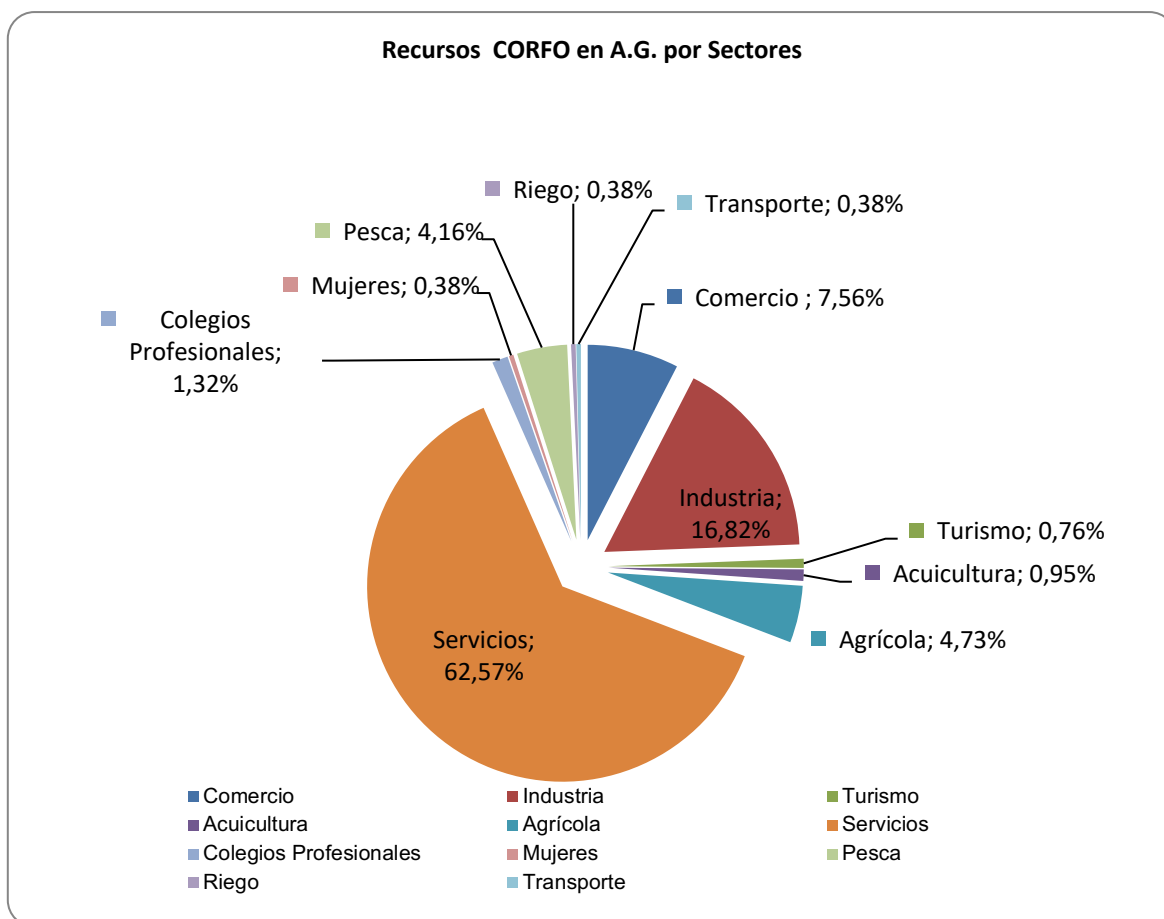
Pequeñas Empresas, las cuales acceden a un 14,6% del total trasferido por CORFO. Las Microempresas representan un 23,8% del total y acceden a un 50,2% del financiamiento. En los datos entregados por CORFO, hay un 1,2% de empresas sin categorización por tamaño, que reciben un 1,2% de los recursos.

En relación a las A.G. que accede a fondos CORFO, por sector económico o su objeto (Gráfico 19), son las de servicios (63%) las que agrupan la mayoría de los receptores de fondos.

Con la segunda frecuencia, por sector económico, está la Industria, con un 17% de participación, la sigue el comercio con un 8%, **el sector agrícola con un 5%** y el sector pesca con un 4%.

Otros sectores, como el turismo, la acuicultura, riego o transporte, reciben asignaciones de fondos en forma minoritaria.

Gráfico N°21:



Esto implica que del 100% de las Asociaciones Gremiales que acceden a CORFO, sólo el 0,075% corresponde al segmento de las Agrícolas. A lo que además se debe señalar que son todas representantes de grandes empresas y consorcios de inversión.

➤ FIA

Es necesario agregar al análisis que durante este año 2014, el FIA abrió una nueva línea de financiamiento orientada directamente a la AFC. Como resultado de ello fueron elegidos 24 proyectos, por un monto aproximado de 1.400 millones de pesos, distribuidos en las regiones de Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, O'Higgins, Maule, Biobío, La Araucanía, Los Ríos, Los Lagos y Aysén.

➤ FIA-DECOOP

A lo anterior, se debe agregar que el FIA junto con el DECOOP, abrieron una línea de fomento -también inédita- para gestión de la innovación en cooperativas. Este concurso está cerrando aún el proceso, pero se establece oficialmente que 9 Cooperativas han sido beneficiadas en distintas regiones del País.

Finalmente, es importante agregar que en relación al documento “Lineamientos Estratégicos 2014-2018” de INDAP, se obtuvo una reflexión respecto de las lecciones que entrega la historia reciente en materia de Asociatividad de la AFC. Entre otros, se relevaron aspectos relacionados con la rápida y alta inversión de recursos efectuada, sin los tiempos y procesos previos de aprendizaje y crecimiento paulatino en el manejo de negocios asociativos; las debilidades en las competencias tanto de INDAP como de los asesores técnicos para apoyar los emprendimientos asociativos; la falta de profesionalización de los productores que cumplían funciones de gerencia; las debilidades en la conformación de los socios, integrando a actores con objetivos diversos, muchas veces contrapuestos y sin confianzas mutuas; y la aplicación de incentivos inadecuados que “forzaron” a una asociatividad artificial, entre otros.

2.3 ANÁLISIS DE LOS RUBROS DEL SECTOR

Respecto a la estructura agraria en Chile se estima que existen 330.000 explotaciones agrícolas, de las cuales, según un estudio de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA, 2011), aproximadamente 100.000 son explotaciones campesinas de subsistencia¹³, es decir con un bajo potencial de desarrollo agrícola y 176.000 explotaciones campesinas que reúnen las condiciones mínimas de tamaño y de tecnología para desarrollarse. El sector de empresas medianas y agrarias, por su parte, se compone de 17.000 medianas explotaciones empresariales y 9.500 grandes explotaciones, a las cuales se suma un saldo de aproximadamente 25.000 explotaciones sin actividad o sin clasificar.

El sector campesino controla cerca del 45% de los suelos dedicados a cultivos anuales y de hortalizas, una proporción algo inferior (43%) del ganado bovino y lechero nacional, un

¹³ Las explotaciones de subsistencia son aquellas originalmente clasificadas como de pequeño tamaño que, conjuntamente con poseer una superficie de uso agrícola inferior al necesario para alcanzar el ingreso mínimo mensual, no cumple con a lo menos uno de los requerimientos tecnológico productivo mencionados a la hora de definir explotación empresarial pequeña.

40% de la superficie con viñas, un 30% de los frutales, algo menos de un 50% de los cerdos y sobre un 60% del ganado caprino nacional.

Esta distribución revela una creciente especialización e importancia de este tipo de explotaciones de este sector en aquellos rubros que le permiten asegurarse la alimentación básica familiar, así como en aquéllos donde presentan claras ventajas, tales como productos de ciclo productivo corto o continuo, que requieren una dedicación especial y permanente del propietario y su familia, como hortalizas y flores, lecherías (bovinas, ovinas y caprinas), frutales menores, apicultura y producción orgánica, entre otros.

Como se aprecia, el Sector Agroalimentario chileno es una estructura caracterizada por una gran diversidad social y fuertes desequilibrios incluso dentro de un mismo rubro.

En este sentido, las medianas y grandes empresas controlan el 77% de la superficie agrícola utilizable, con una superficie en ganadería, de un 76% de las praderas sembradas y el 57% de las vacas lecheras, 56% de la superficie sembrada cultivos anuales.

Estas diferentes categorías de explotaciones revelan la fuerte heterogeneidad social que presenta la agricultura chilena, lo que se refleja en que, para los mismos rubros productivos, exista una gran dispersión en las escalas de producción, en los niveles de capitalización y en las prácticas productivas de los agricultores y, por consiguiente, en los rendimientos físicos y resultados económicos de sus explotaciones.

Dicha heterogeneidad también está determinada por las variadas condiciones agro ecológicas que presenta Chile, lo que en los últimos años ha implicado fuertes procesos de diferenciación regional: en las áreas regadas de las regiones del centro y el norte del país se ha consolidado una agricultura moderna orientada a la exportación, mientras que en las regiones del sur se ha desarrollado una agricultura que sustituye importaciones y que, a pesar de experimentar un genuino proceso de modernización y de cambio tecnológico, ha debido soportar una fuerte baja de los precios internacionales de los productos que genera. Esta agricultura también enfrenta problemas de carácter más estructural, originados por la existencia de fuertes subsidios que distorsionan el comercio mundial y, al mismo tiempo, por la competencia de muchos países del sur, cuyas agriculturas tienen ventajas competitivas y no necesariamente reciben grandes montos de subsidios.

En las áreas de secano interior y costero del sur del país, finalmente, la agricultura coexiste con un sector forestal fuerte y dinámico, que se originó gracias a la existencia de ventajas competitivas y de una política forestal implementada durante años.

Aunque el sector presenta fortalezas y muchos lo creen consolidado, es un hecho que en el corto plazo enfrenta grandes desafíos (económicos, tecnológicos, ambientales, sociales), de los cuales depende su proyección en el mediano y largo plazo sobre todo en el marco de un desarrollo orientado hacia el comercio exterior.

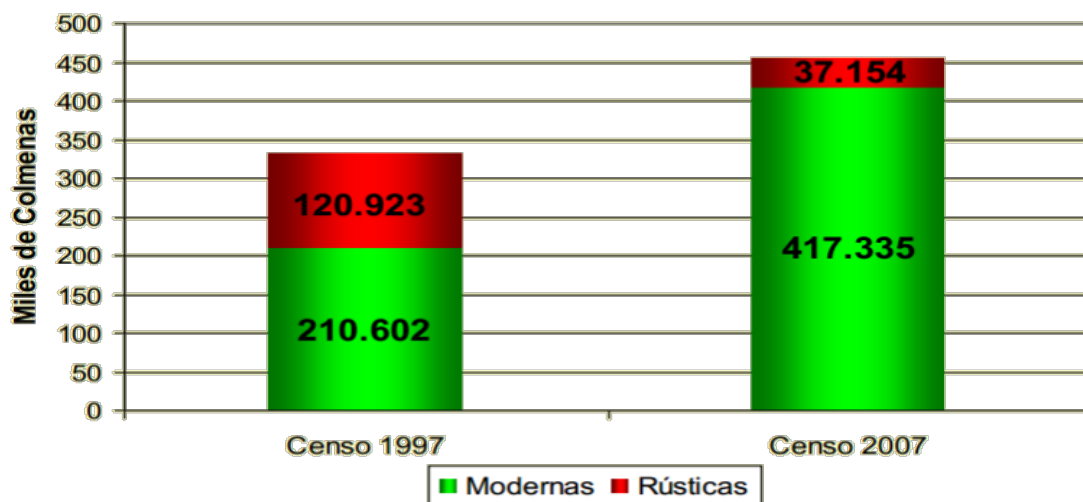
A continuación se desarrolla un diagnóstico específico por Rubro, basado en la caracterización e información generada por ODEPA, en el año 2014. Dado que es la fuente más actualizada en cuanto al sector Agroalimentario y maneja las definiciones oficiales utilizadas, lo que permite la homogenización de antecedentes.

2.3.1 Rubro Apícola

Según datos del Censo 2007, y estudio de ODEPA¹⁴ la actividad apícola se desarrolla en 10.532 explotaciones, con un total de 454.489 colmenas, de las cuales 417.335 son modernas o de marco móvil y 37.154 son rústicas. Esto refleja un aumento importante en la evolución del sector respecto al Censo de 1997, como se muestra en el siguiente gráfico, que de las 331.525 colmenas sólo 210.602 eran modernas. El 82% de la producción de miel chilena proviene de especies vegetales melíferas del bosque nativo.

Gráfico N°22: Evolución número de colmenas registrados, por Censo

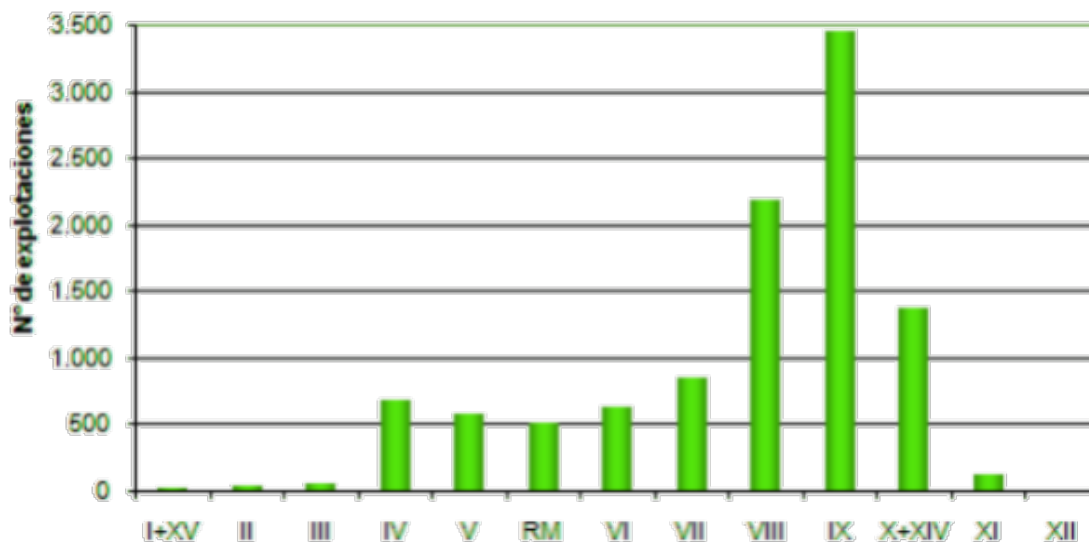
¹⁴ Sector apícola chileno: localización del sector y cambios intercensales (1997-2007) bajo una perspectiva de género. Laval et. al. 2010.



(Fuente: Daniel Barrera. Comisión Nacional Apícola. Odepa 2014)

Las explotaciones apícolas se concentran en las regiones donde es rubro forma parte de su tradición local. Así, la Araucanía alcanza las 3.465 explotaciones; Bío Bío 2.194; Maule 854; Los lagos 714; Coquimbo 689; y los Ríos 662.

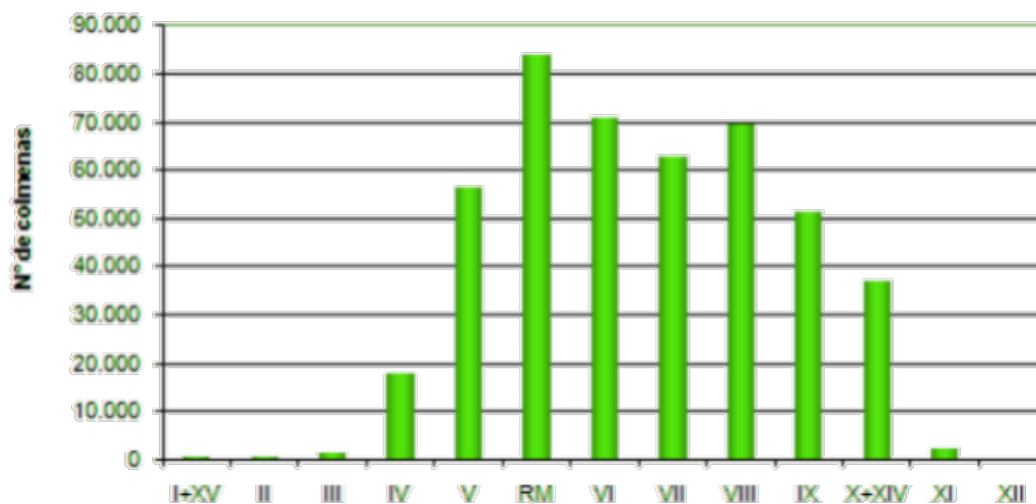
Gráfico N° 23: Número de explotaciones apícolas, por región



(Fuente: Odepa con datos del VII Censo Silvoagropecuario. 2007)

La Región con mayor número de colmenas es la Metropolitana con 84.126, seguida por O'Higgins con 70.952, Bío Bío con 69.597, y Maule con 62.982 colmenas.

Gráfico N°24: Número de colmenas, según región



(Fuente: Odepa con datos del VII Censo Silvoagropecuario. 2007)

El promedio de colmenas por explotación a nivel nacional es de 43, y se aprecia dos segmentos de apicultores: uno con promedio de tenencia por sobre 70 colmenas (Región Metropolitana, O'Higgins, Valparaíso y Maule), y otro con tenencia promedio inferior a 40 colmenas (resto de las regiones). Destaca la Región Metropolitana, con tenencias en promedio de 162 colmenas, que según el análisis refleja una mayor orientación empresarial de sus apicultores.

El tipo de propietarios apícolas, distingue entre hombres, mujeres y personas jurídicas; donde el 69% corresponde a hombres, 23% a mujeres y **un 8% corresponde a personas jurídicas**. Respecto al número de colmenas, el 59% se encuentran en manos de hombres, el 23% pertenecen a personas jurídicas, y el 18% a mujeres. En relación al número promedio de colmenas, las explotaciones de personas jurídicas tienen en promedio 118 colmenas; los productores, 37 y las productoras, 33 unidades. La información anterior indica que tanto hombres como mujeres son dueños de un número similar de colmenas y que este número está muy por debajo del número promedio de colmenas que manejan las personas jurídicas, las que, con sólo 8% de los predios poseen el 23% del total de colmenas del país, con 118 colmenas promedio por explotación.

La producción de miel, originada principalmente en especies melíferas del bosque nativo chileno, es exportada en cerca de un 90% a los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos, constituyéndose como el principal producto pecuario primario exportado por Chile. La apicultura no es sólo miel, también existen productos de interesantes proyecciones como propóleos, cera, apitoxina, jalea real, entre otros. Gran parte de ellos están siendo incorporados como principios activos en líneas cosméticas y de medicina natural, lo cual abre interesantes espacios de desarrollo para la apicultura chilena

De lo anterior, es importante señalar que en cuanto a los precios pagados por las exportadoras a los apicultores, aumentaron considerablemente respecto a 2013, encontrándose en rangos desde \$ 1.700 a \$ 1.800 por kilogramo.

En términos de mercados, según datos extraídos de ODEPA¹⁵, Chile ha recuperado su principal mercado en la Unión Europea y registra alzas en los precios unitarios de exportación. A nivel de mercado doméstico también se observa un aumento en los precios. Sin embargo, el continuar con la orientación tradicional de exportación de la oferta apícola chilena mantiene una situación de concentración comercial riesgosa, situando a Chile como un tomador de precios respecto de lo que ocurra en el mercado. Gran parte de los mercados internacionales siguen esta tendencia, independiente de su ubicación geográfica, salvo contadas excepciones, como Hong Kong y Singapur en Asia y Colombia en América Latina. En este contexto el verdadero desafío de la cadena en su conjunto es generar un desacople comercial de los productos apícolas chilenos en el mediano plazo, basado en estrategias de trabajo público-privadas que apunten a la puesta en valor de atributos de calidad y nutraceuticos, vía investigación científica y efectiva transferencia tecnológica, de manera de aprovechar y generar demanda en nuevos mercados y potenciar el consumo doméstico. Esta senda exige el reforzamiento de la trazabilidad e inocuidad de la oferta apícola y la profesionalización de los productores a lo largo del país, aspectos de interés para la recién formada Comisión Nacional Apícola.

La Comisión Nacional Apícola, apunta a: “gestionar políticas agrarias que permitan, a través de acciones sistémicas, mejorar la competitividad del sector. Lo anterior reforzado con el actual mandato ministerial cuyos ejes son; enfrentar y disminuir la desigualdad, y agregar valor en todos los eslabones de las cadenas silvoagropecuarias fomentando circuitos cortos

¹⁵ Miel Chilena: Consolidación y nuevos mercados. Pedraza y Valdés. Julio 2014.

de comercialización”, que en conjunto con lo anterior, pueden generar un fortalecimiento del sector, y proporcionar una mayor competitividad a la agricultura familiar.

2.3.2 Rubro Carnes

La producción de carnes en Chile es liderada por la de aves, que es altamente integrada y se concentra en un reducido número de productores, alcanzando 675 mil toneladas. En segundo lugar se encuentra la producción de carne de cerdo, que cuenta con 237 mil reproductoras y llega a 584 mil toneladas, de las cuales cerca de 40% se destina a la exportación. Luego se ubica la producción bovina (200 mil toneladas), orientada principalmente al mercado interno y muy relevante, ya que cuenta con sobre 120 mil productores.

La masa ganadera nacional presenta un patrón de distribución bien distintivo, caracterizándose por una estrecha asociación entre tipo de ganado y espacio regional en el que habita. La especie que domina en número de cabezas son los ovinos, con una masa de 3 millones novecientos cuarenta mil cabezas. Poco más de la mitad de éstas se encuentra en la Región de Magallanes. Los bovinos los siguen en importancia, con una masa de 3 millones setecientos noventa mil cabezas, 71,5% de las cuales se ubica en el territorio comprendido entre el Bío Bío y Los Lagos, siendo esta última región la que concentra la mayor proporción de animales (27,9%). Los cerdos son la tercera especie en importancia, con 3 millones doscientos noventa y tres mil animales, de los cuales tres cuartas partes se encuentran mayormente estabulados en las regiones Metropolitana y de O'Higgins. Luego se encuentran los caprinos, con una masa que bordea los 740 mil ejemplares, cuyo 55% se localiza en la región semiárida de Coquimbo. Los caballares presentan un total de 321.000 ejemplares, de los cuales las regiones del Maule y del Bío Bío concentran el 34%. El resto de la masa ganadera se encuentra homogéneamente distribuido entre las regiones de Coquimbo y La Araucanía, señalando cifras levemente inferiores al 10% de la masa total. Finalmente se contabiliza un total de 50.500 llamas y 28.900 alpacas, ambas especies fuertemente concentradas en las llanuras desérticas del norte grande, básicamente en las regiones de Arica Parinacota y Tarapacá y, en porcentaje levemente inferior, en la de Antofagasta.

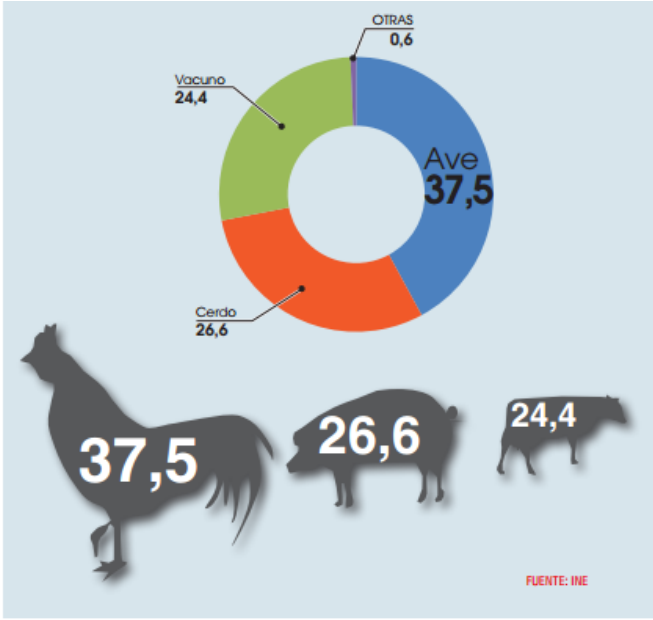
La ubicación geográfica de la faena se concentra en La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos con un 62,4% de las existencias, y en menor grado en la Región Metropolitana, y en relación a la orientación productiva del ganado bovino, el 69,4% de la masa está destinada principalmente a la producción de carnes. En los últimos 10 años, el beneficio de ganado bovino, en términos de cabezas de ganado, tuvo una variación positiva de un 5%.

Según datos de ODEPA¹⁶ del año 2011; la disponibilidad promedio de carnes expresada en kilos por habitante, alcanzaba los 84,2 Kg. De esta cifra, casi la mitad corresponde a carnes de aves, específicamente 31,6 Kg de Pollo y 4,7 Kg de Pavo. Lo anterior es consecuencia de los grandes avances de la industria, que ha conseguido llegar a los consumidores con un producto que económicamente es más atractivo que las otras carnes y además se ha posicionado como un producto saludable y de fácil preparación.

El año 2013, el consumo aparente de carne registró un récord de 89,1 kg/hab. Correspondiente a una variación anual del 23%. El gráfico siguiente muestra el comportamiento del consumo en los últimos años.

Gráfico N° 25: Composición relativa del consumo unitario aparente de carne. 2013

(Fuente: INE, 2014)



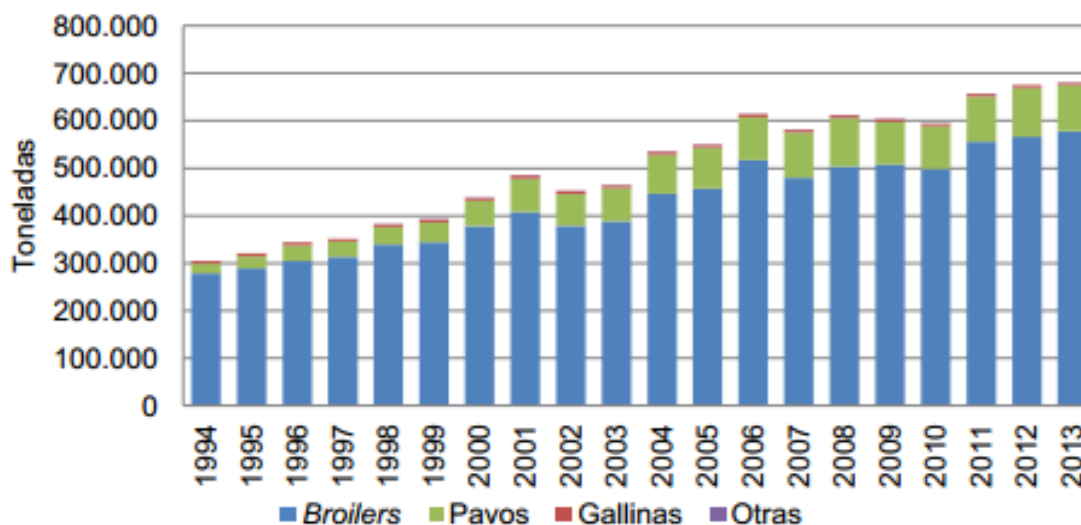
Consumo de carne por año			
	Bovino	Ave	Cerdo
2007	23,5	33,2	23,5
2008	22,0	33,3	25,0
2009	22,4	31,9	24,0
2010	23,6	33,3	24,4
2011	21,8	37,0	25,6
2012	22,4	37,0	27,0
2013	24,4	37,5	26,6

Respecto a la carne de aves, su producción ha crecido a una tasa de promedio anual de 4,9%, para el periodo 1994-2013, y alcanzó su máximo en 2013, con un total de 680.571

¹⁶ Las carnes de ave. Verónica Echávarri. Mayo 2014.

toneladas. De esta producción, 84,9% correspondió a carne de pollo broiler, 14,4% a carne de pavo y 0,7% a carne de gallina. El gráfico siguiente muestra la producción por especie en los últimos años.

Gráfico N° 26: Producción de carne de aves por especie. Período 1994-2013



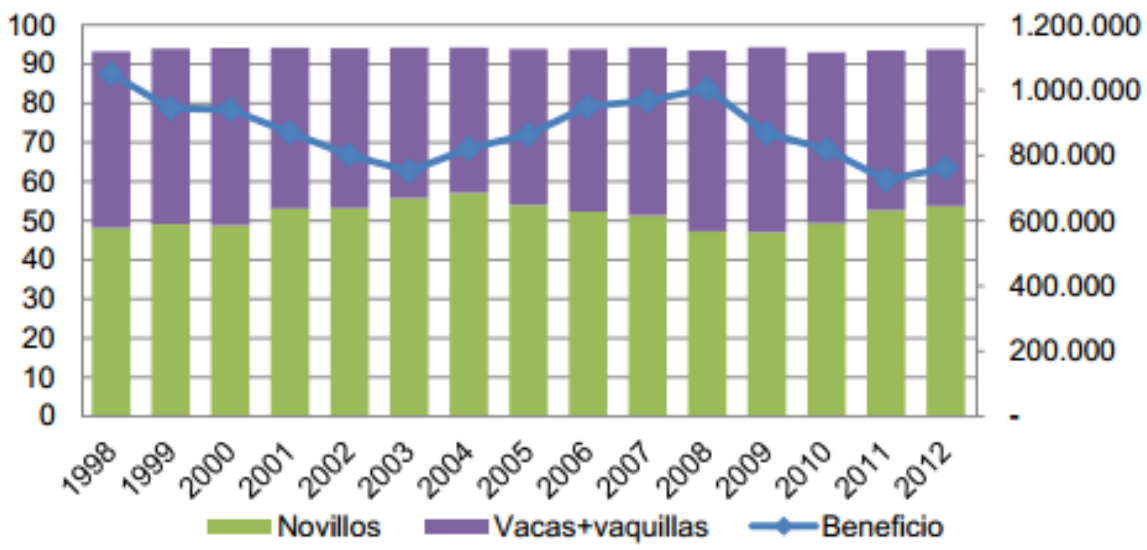
(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE.)

Dadas la demanda del mercado, se estima que el consumo de carnes de aves seguirá en ascenso, lo que genera una oportunidad para dicha producción, sobre todo por su precio en comparación a otras carnes, que a hacen que sea la fuente de proteína de origen animal que mayor influencia.

Respecto a la disponibilidad nacional de carnes, la de aves es la principal en términos de volumen, con un crecimiento sostenido. Este crecimiento está asociado principalmente a una mayor producción de carne de pollo. Independientemente de que las exportaciones e importaciones entregan una balanza comercial positiva, las exportaciones son una alternativa importante para el crecimiento del sector. También, acceder a nuevos mercados para los diferentes productos y subproductos permite no sólo aumentar los volúmenes, sino llegar con cada tipo de producto al mercado que más lo valore, rentabilizando la producción, siendo una alternativa atractiva para este mercado.

Por su parte, la producción nacional de carne Bovina según Odepa¹⁷, durante los últimos quince años se desarrolla en 94% a partir de la faena de novillos, vacas y vaquillas. Si bien esto se presenta bastante estable, hay variaciones en la participación de los machos y las hembras en la composición de este porcentaje, dados los ciclos de faenas, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 27: Porcentaje de beneficio de novillos y vacas más vaquillas en el beneficio total. Período 1998-2012



(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE.)

En cuanto a las existencias de ganado bovino, la ejecución en el año 2007 del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal permitió establecer para el país una dotación de 3.789.697 cabezas, las cuales se concentraban geográficamente en la zona sur, siendo la Región de Los Lagos la de mayor relevancia con una participación del 27,9%. Le siguen en importancia las regiones de La Araucanía y de Los Ríos, con 17,9% y 16,6%, respectivamente (INE. 2014¹⁸)

¹⁷ Carne Bovina. Verónica Echáverri. Junio 2013.
¹⁸ Producción pecuaria año 2008-2013. INE.

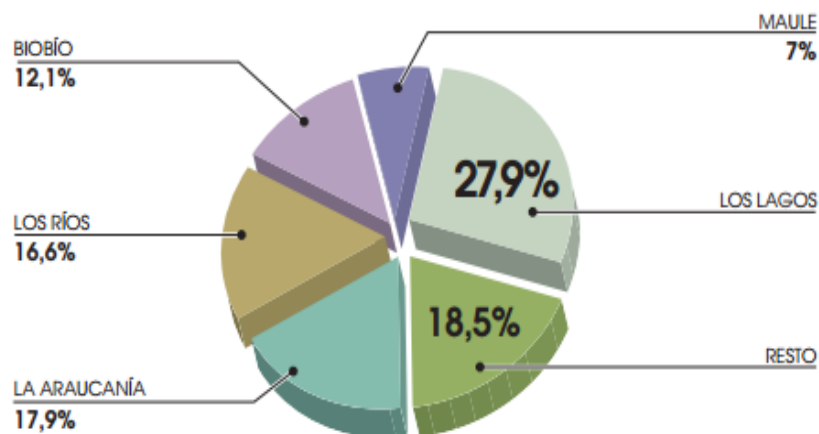


Gráfico N° 28:

Existencias de ganado bovino según región.

(Fuente: INE.)

En el caso de la carne bovina, Chile no es un país exportador de volúmenes. La producción nacional es limitada y abastece sólo cerca de 50% del consumo interno. Por esto las exportaciones están orientadas a nichos de mercados. Es así como se ha desarrollado en el tiempo un gran trabajo para que la carne chilena, valorada además por sus excelentes condiciones sanitarias, tenga un espacio en los países más exigentes.

Las importaciones de carne bovina son muy importantes para el sector, ya que representan prácticamente el 50% del volumen disponible para el consumo de la población. El destino de las exportaciones según valor se destina mayoritariamente a Alemania, Cuba y Corea del sur.

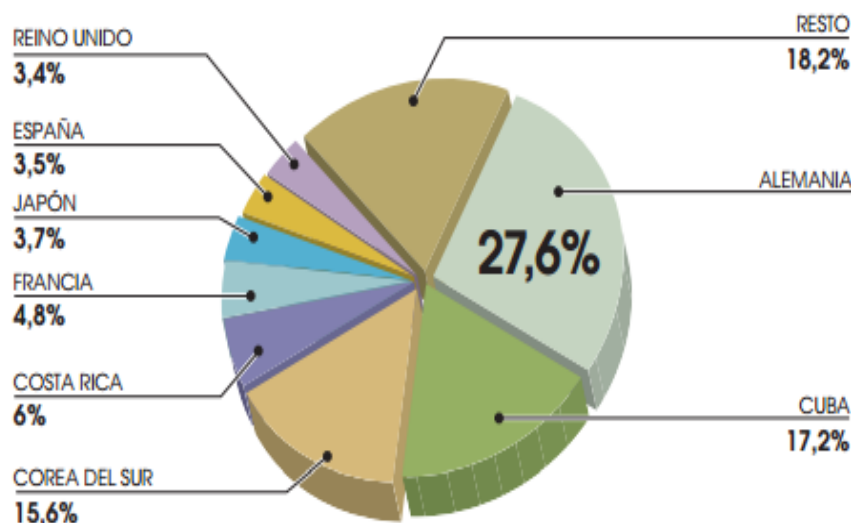


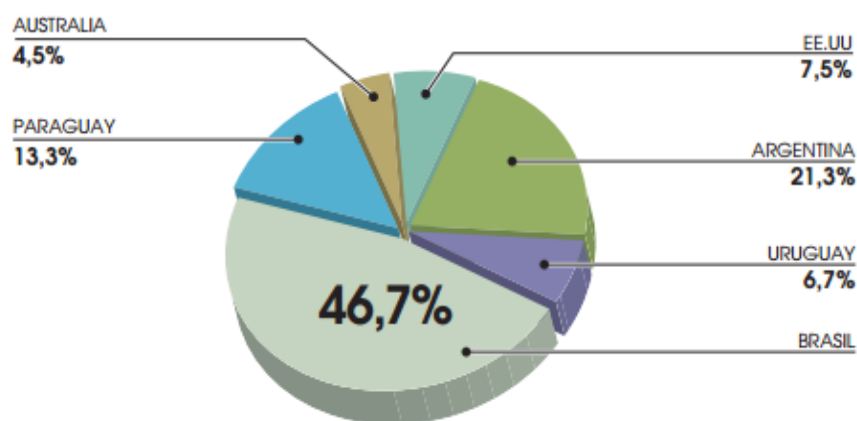
Gráfico N° 29:

Destino de las exportaciones, según valor. 2013.

(Fuente: INE, 2013)

Como se muestra en el gráfico siguiente, los países proveedores de nuestro país son liderados por Paraguay. Sin embargo, los últimos años fue desplazado por Brasil, dada la presencia de focos de fiebre aftosa que significaron una suspensión del comercio de este producto. En el presente año se retomaron los envíos por parte de este país, pero no con la misma participación previa.

Gráfico N° 30: Importaciones de carne bovina, según valor. 2013



(Fuente: INE, 2013).

Finalmente, es importante señalar que a nivel público existe la Comisión Nacional de la Carne Bovina, que apunta a: “gestionar políticas agrarias que permitan, a través de acciones sistémicas, mejorar la competitividad del sector. En este esfuerzo es fundamental el entendimiento público-privado para superar las limitantes que retrasen el desarrollo del sector”.

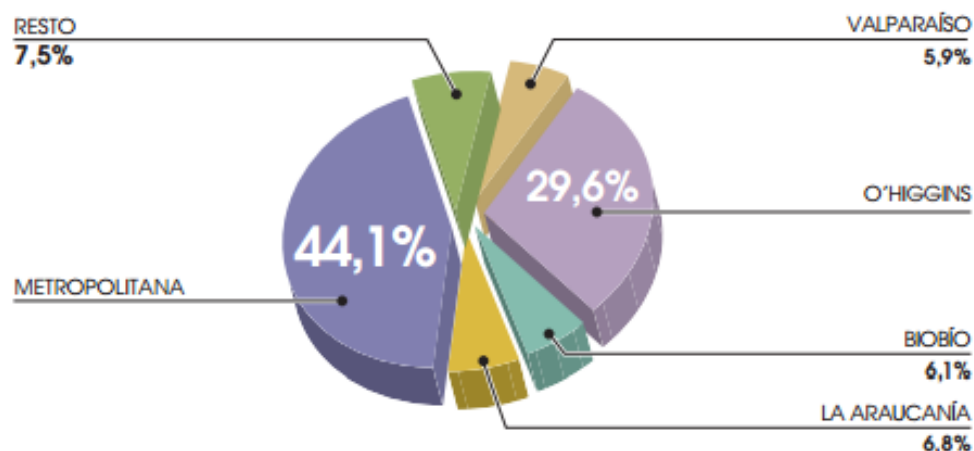
Según informe del mercado porcino de ODEPA¹⁹, la industria porcina nacional ha evolucionado en forma notable en las últimas décadas, consolidándose como una de las principales industrias agropecuarias chilenas. Gran parte de la producción nacional de cerdos se obtiene bajo un modelo de integración vertical, lo que ha permitido un fuerte crecimiento del rubro y de las exportaciones.

Respecto a su distribución, los criaderos de producción porcina se ubican entre las regiones de Valparaíso y La Araucanía. Más de la mitad de ellos se encuentran en las regiones

¹⁹ Mercado porcino: coyuntura internacional y efectos en el mercado interno. Jaime Giacomozzi. Noviembre 2014.

Metropolitana (RM) y de O'Higgins. El siguiente gráfico muestra las existencias por importancia, según el VII Censo Nacional Agropecuario y forestal.

Gráfico N° 31: Existencias porcinas, Según región. 2007



(Fuente: INE, 2013).

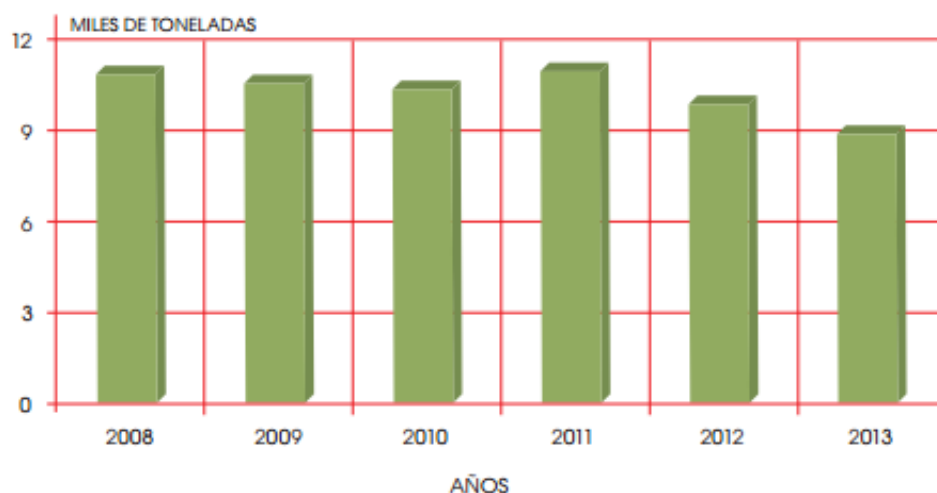
Por su parte, la producción ha ido creciendo a una tasa anual promedio de 3,7%. En 2013, la carne de cerdo representó 38% del total de la producción de carnes en Chile.

En el comercio exterior, Chile es un pequeño productor de carne de cerdo, representando menos de 1% de una producción mundial que es liderada por China, la Unión Europea y Estados Unidos. Sin embargo, entre los países exportadores, el sector tiene un rol más destacado, situándose en el sexto lugar en el ranking mundial y en el segundo en Latinoamérica, detrás de Brasil.

Al revisar el mercado de la carne Ovina se observa que la faena ha disminuido a través de los años. Es así como, a inicios de la década de los 80, en la Región de Magallanes se faenaba el 62% de los ovinos del país. Este porcentaje fue aumentando en el tiempo hasta llegar a un máximo de 88,2% en 2007, para luego decrecer hasta 84,2% en el año recién pasado. En la década del 80, la segunda región en importancia era la Metropolitana, con 20,1%; actualmente en esta región sólo se faena 1,2% del total nacional. Por su parte, la Región de Aysén, que en 1980 se ubicaba en el tercer lugar y faenaba 5,5% de los ovinos del país, ha caído a sólo 1,5% en 2012.

Actualmente, la segunda región en importancia en cuanto al volumen faenado es la Región de los Lagos, que en 2012 benefició 36.351 cabezas ovinas, lo que representa 5,4% del total nacional (Odepa²⁰). El grafico siguiente muestra la tendencia de la producción en los últimos años.

Gráfico N° 32: Producción de carne en vara ovina. 2008-2013



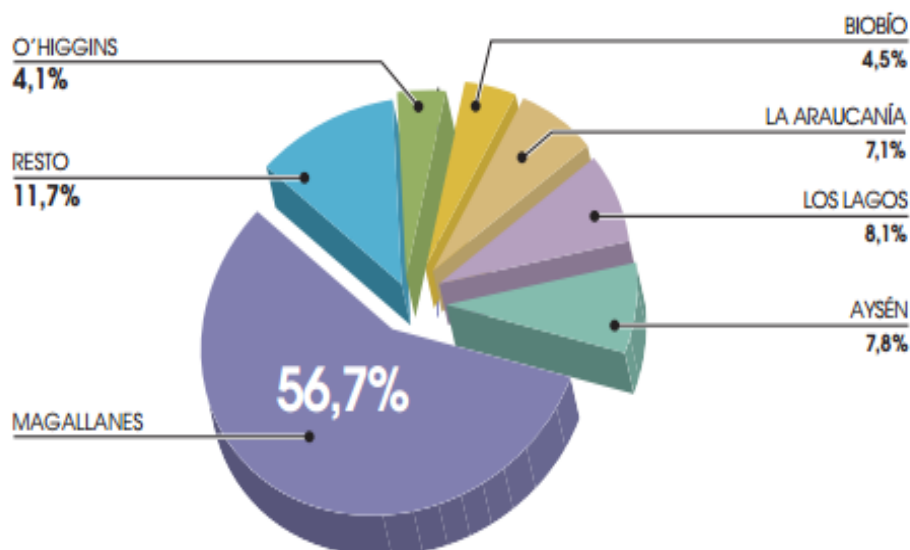
La mayor producción de ovinos se centra en la Región de Magallanes, con 2.201.911 existencias.

(Fuente: INE, 2013).

Gráfico N° 33:

Existencias ovinas, según región. 2007.

(Fuente: INE, 2013).



En términos de comercio internacional, según datos del INE, 2014. Los envíos al exterior de carne ovina alcanzaron en 2013 a US\$29,5 millones. Los principales países de destino en cuanto a valor

²⁰ Carne Ovina. Veronica Echáverri. Octubre 2013.

exportado son Holanda, con una participación de 15,7%. España (13,9%), Dinamarca (10,3%), Brasil (9,0%), México (8,6%), Reino Unido (7,2%), Israel (5,8%), Hong Kong (5,8%), Suecia (4,6%) y Bélgica (4,5%), que en conjunto reúnen el 85,4% de los envíos nacionales.

La dependencia del mercado de la Unión Europea es un riesgo para Chile, que se observó en toda su magnitud durante el año pasado, por lo que es estratégico diversificar los envíos nacionales de carne ovina. Como mercados del futuro puede pensarse en China, país con el que Chile está muy cerca de alcanzar la apertura sanitaria para las carnes ovina y, presenta una demanda en crecimiento y, por lo tanto, ofrece una oportunidad que permitiría disminuir la dependencia del mercado europeo. Otro mercado que se debe tener presente es el de Estados Unidos. Siempre se consideró que este destino requería de corderos pesados, ya que demandaba cortes más que canales o medias canales. Dentro de Sudamérica se debe tener en mente a Brasil, cuya producción no alcanza a abastecer su consumo interno. Si bien entre 2011 y 2012 los envíos de Chile a este país cayeron (9,3%), llegando a 182 toneladas, principalmente de cortes sin deshuesar congelados, esta baja es menor que la de las exportaciones totales de carne. Por lo que se debe, diversificar el mercado, para hacer este rubro más atractivo para los productores.

Finalmente, las otras carnes la integran las especies equina y caprina, donde el año 2013 la primera de ellas bajó tanto su beneficio 18,8% como la producción de carne en vara 14,5%. Durante el mismo período, caprinos aumentó el beneficio controlado en 63,8% y también la producción de carne en vara en 15,5%, respecto del año anterior.

2.3.3 Rubro Cereales

La superficie cultivada con cereales es de aproximadamente 576 mil hectáreas (temporada 2012/13), de las cuales un 44% corresponde a trigo, un 24% a maíz y un 22% a avena. Los demás cereales tienen participaciones inferiores a 5%. El 69% de las siembras de trigo y el 85% de las de avena se concentran en las regiones del Bío Bío y La Araucanía. El maíz se siembra principalmente en las regiones de O'Higgins y el Maule, que reúnen el 75% de la superficie.

Según cifras de Odepa²¹, el trigo, además de ser el cereal más sembrado en Chile, tiene una gran importancia socioeconómica. Es cultivado mayoritariamente por pequeños productores y se utiliza en la elaboración del pan, principal alimento de consumo masivo. En Chile existen aproximadamente 45 mil explotaciones con cultivo de trigo. De ellas, el 87% tiene menos de 50 hectáreas de superficie, maneja el 32% de la superficie de siembra y produce el 22% del trigo nacional.

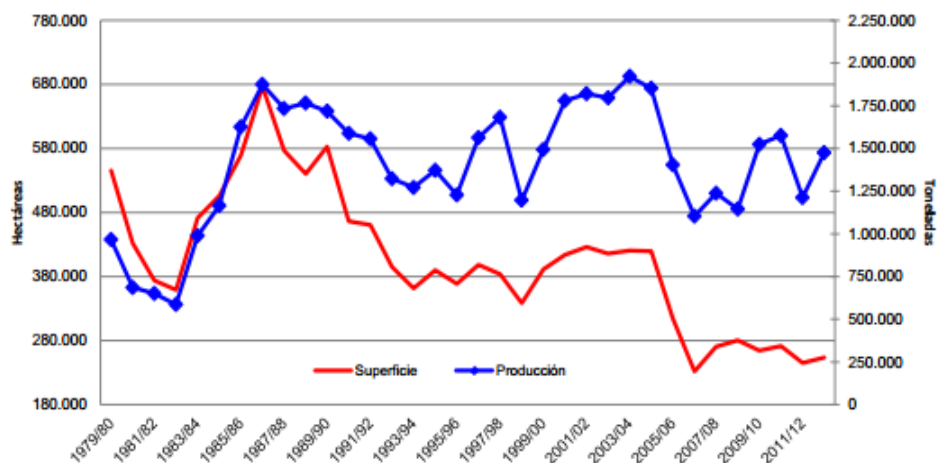
Según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), citados por el Boletín del trigo de Enero del 2014 de Odepa²², se estima que durante la temporada 2012/13 se sembró una superficie de 253.627 hectáreas. Las primeras estimaciones de superficie sembrada en la temporada 2013/14 la hacen subir alrededor de 2%, a unas 258.000 hectáreas. El período de crecimiento del cultivo se desarrolló en condiciones relativamente buenas en las principales regiones productoras.

Respecto al mercado exterior, durante el año 2013 se importó un total de 890.022 toneladas por un valor CIF de 308 millones de dólares, lo que representó una caída en volumen de 1,3% y un incremento en el valor de 9,8% en relación al año 2012. Esto se explica por la mayor cosecha nacional y por la imposibilidad de importar desde Argentina. El principal origen fue Estados Unidos, con 78,1% del volumen total importado; el segundo fue Canadá, con 16,9%, y sólo el tercer lugar lo ocupó Argentina, con 4,6%, invirtiéndose su participación en relación al origen de las compras o importaciones realizadas en 2012, cuando ocupó el primer lugar en importancia, con el 66% del volumen

Gráfico N° 34:

Evolución de la superficie y producción de trigo en Chile 1979-2013

(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE)



²¹ Producción y comercialización en la temporada 2011/12. Jeannette Danty. Junio 2012.

²² Boletín de trigo. Jeannette Danty. Enero 2014.

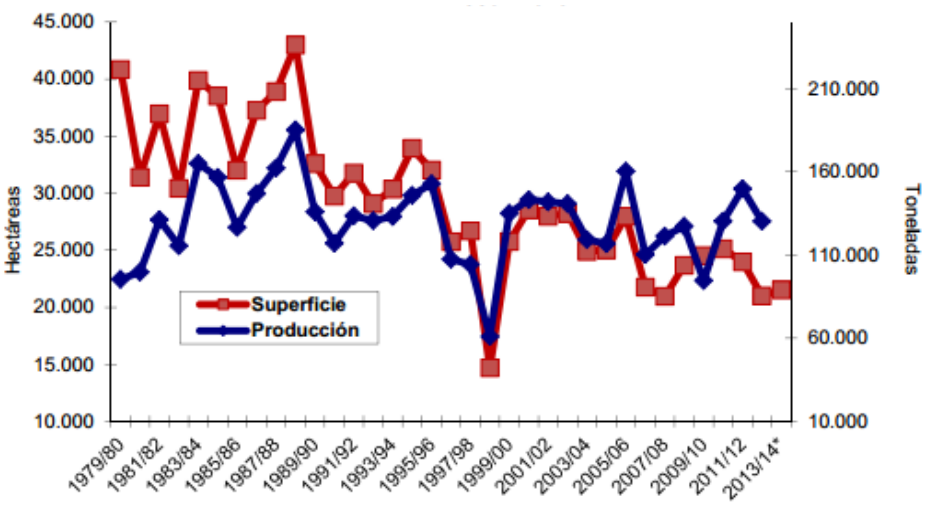
La demanda aparente promedio de trigo en el país durante la última década ha sido de 2.148.000 toneladas. De ella se ha producido el 72% en promedio internamente y el saldo se ha cubierto con importaciones provenientes fundamentalmente de tres orígenes: Argentina, Estados Unidos y Canadá.

La alta dependencia de Chile de los cereales importados implica que los precios de referencia para estos productos sean los costos de internación, los que dependen a su vez de los precios internacionales. Chile es tomador de los precios internacionales, que se forman en mercados muy volátiles en la actualidad, lo que hace difícil realizar proyecciones. Históricamente, el precio pagado por la industria a productor ha sido castigado respecto a su costo alternativo de importación, en un porcentaje que varía de acuerdo a la temporada, al tipo de trigo y a la zona geográfica donde se ubique el poder comprador, siendo este producto influenciado por los mercados internacionales.

Para el caso del arroz, Odepa²³ (2013), menciona que la superficie cultivada en el país ha disminuido 50% aproximadamente en tres décadas, alcanzando un promedio de 23.600 hectáreas en las últimas cinco temporadas, pero se ha generado por un incremento de 166% en los rendimientos por hectárea, que pasaron de 23 a 62 qq/ha en treinta años. La evolución de la superficie y de la producción en este período se presenta en el gráfico siguiente.

Gráfico N° 35:
Evolución de la superficie y producción de arroz en Chile 1980-2013

(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE, 2014.)

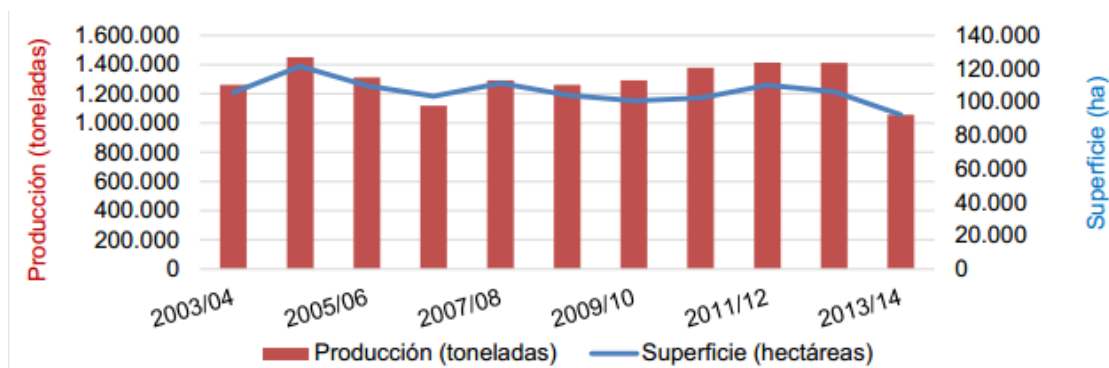


²³ Mercado del arroz: crecimiento en el mundo y cambios productivos en Chile. Jeannette Danty. Octubre 2013.

Algunas razones que han ido desincentivando a los productores a sembrar mayores superficies con arroz son los múltiples factores que afectan la rentabilidad del cultivo y que no dependen de ellos, como los precios de mercado, las alzas en el precio de los insumos, las condiciones meteorológicas (principalmente las temperaturas), la seguridad de agua para riego y las diferentes formas o estándares para medir características, premiar o castigar el grano por los distintos poderes compradores.

Finalmente el Maíz, en los últimos cinco años la superficie plantada se ha mantenido relativamente estable, en alrededor de 100.000 hectáreas y su variación está ligada principalmente al precio del producto. El promedio de las últimas cinco temporadas fue de 104.000 hectáreas, cifra que en la temporada 2013/14 bajó a 92.378 hectáreas sembradas, por la caída en los precios obtenidos en la temporada anterior (Odepa, 2014²⁴). La producción de maíz grano entero estaría concentrado en la VI, VII y VIII región, ya que tanto las superficies plantadas como las producciones están concentradas en la zona central del país.

Gráfico N° 36: Evolución de la superficie sembrada (ha) y la producción nacional de maíz consumo (toneladas)



(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE, 2014).

Sin embargo, mencionó la SOFOFA según datos de Odepa, que el año 2014 se registró una caída de 20,9% de maíz en Chile, llegando a 1,1 millón de toneladas, esto dado por el descenso se debería por el menor precio que ha exhibido este grano a nivel internacional en el último tiempo, producto de un exceso de producción por parte de Estados Unidos.

²⁴ Maíz: Producción, precios y comercio exterior. Marcelo Muñoz. Junio 2014.

Esto ha llevado a que exista un sobrestock cercano al 14% de la oferta del maíz y que durante 2014 el valor de este grano se redujera 13,88% (Ex ministro de Agricultura Luis Mayol).

En Chile, cerca del 55% del maíz que se consume es comprado en el extranjero. Nuestros principales abastecedores son Paraguay, con una participación del 59,5% del total, y Argentina (39,3%). El maíz, además de ser utilizado para el consumo humano, es altamente demandado para la alimentación animal, principalmente de cerdos y pollos.

De acuerdo con Odepa, las expectativas del precio del grano a nivel nacional están mejorando. Esto, debido a los últimos ajustes en la proyección de la producción mundial de maíz, que acercó la diferencia entre la producción y la demanda mundial.

Para el caso de Trigo y Maíz, también existen a nivel Público, Mesas de Trabajo para el desarrollo del Sector. También es importante señalar que un gran poder de compra a nivel nacional es COTRISA, empresa que es de 99% propiedad Estatal.

2.3.4 Rubro Cultivos Industriales

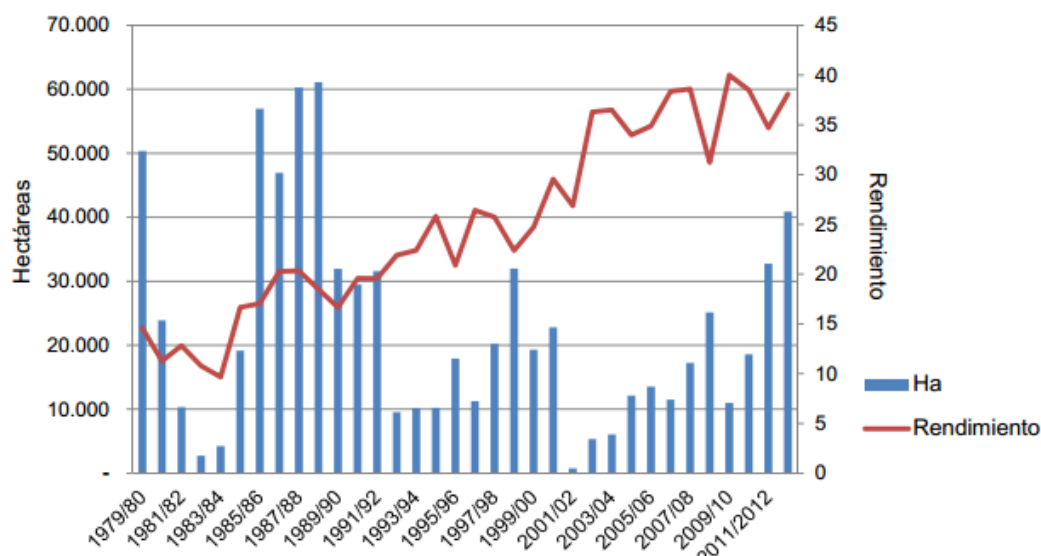
La superficie cultivada con cultivos industriales es de aproximadamente 100 mil hectáreas, de las cuales un 42% corresponde a raps, un 20% a lupino y un 19% a remolacha. El 53% y el 27% de las siembras de raps se concentran en las regiones de La Araucanía y del Bío Bío, respectivamente. El 97% del lupino se siembra en la Región de La Araucanía y el 68% de la remolacha se cultiva en la Región del Bío Bío.

Para el cultivo del raps, según datos de Odepa²⁵, es el cultivo que más ha crecido dentro de los industriales, pasando de 2.730 hectáreas a 40.883 hectáreas en los últimos treinta años. Originalmente el raps era parte de un grupo de productos protegido por las bandas de precios. Sin embargo, la decadencia de su cultivo hizo que en algún momento se suprimiera la banda de precios de las oleaginosas, con lo que se pensó que el raps desaparecería de la agricultura nacional. Sin embargo, el desarrollo de las variedades canola (Canadian oil low acid), con bajo contenido de ácido erúico en el aceite y de glucosinolatos en la torta resultante de su extracción, hizo que resurgiera su demanda. Hoy,

²⁵ El mercado del raps canola. Francisca Santa Cruz. Marzo 2014

tanto el aceite como la torta se utilizan en la alimentación de salmones, y el aceite ha vuelto a tener importancia en la alimentación humana, como resultado de su excelente relación omega 3 - omega 6 y bajo contenido de ácidos grasos saturados, lo que ha permitido aumentar su consumo interno y su exportación. La productividad en el país ha aumentado considerablemente: en los años 80 había rendimientos de 14-15 quintales por hectárea y actualmente se llega en promedio a 38,1 quintales por hectárea. Este aumento se debe a que las variedades que se usan actualmente son más productivas que las usadas anteriormente.

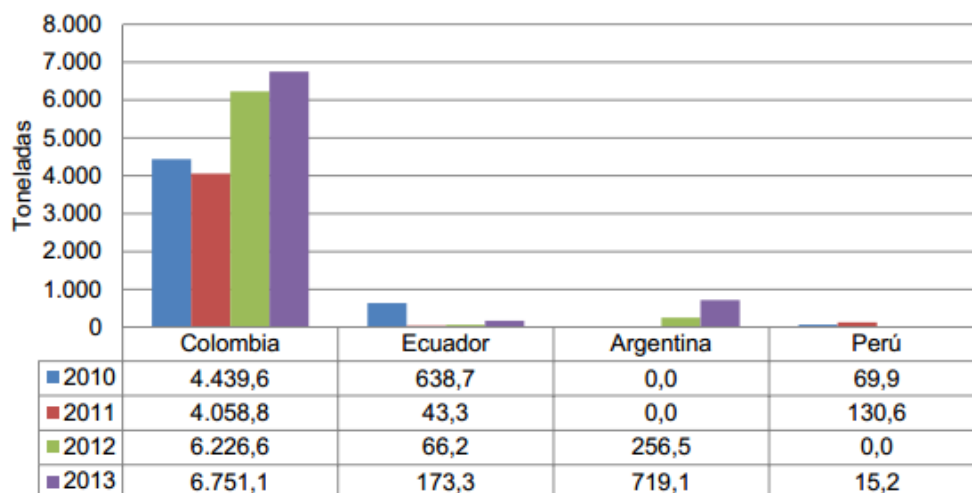
Gráfico N° 37: Chile. Superficie sembrada con raps y rendimientos por hectárea



(Fuente: Elaborado por Odepa con información INE, 2013).

El comercio internacional está dado principalmente por el aceite de raps. Desde el año 2010 a la fecha las exportaciones de aceite de raps han aumentado cerca de 2.700 toneladas, pasando de 5.148 toneladas a 7.879 toneladas en 2013. El principal destino del aceite de raps proveniente de Chile en 2013 (85%) fue Colombia con 6.751 toneladas. El segundo lugar lo ocupó Argentina, con 719,1 toneladas de aceite (9%). El 6% restante se repartió entre Ecuador, México y Perú, de los cuales el más importante fue Ecuador. El mayor importador de aceite de raps nacional desde 2010 hasta hoy ha sido siempre Colombia, cuya participación varía entre 95% y 85% en ese período. Desde 2012 apareció Argentina como receptor de aceite chileno, pero siempre con menor importancia que Colombia. Esta situación se aprecia en el gráfico siguiente.

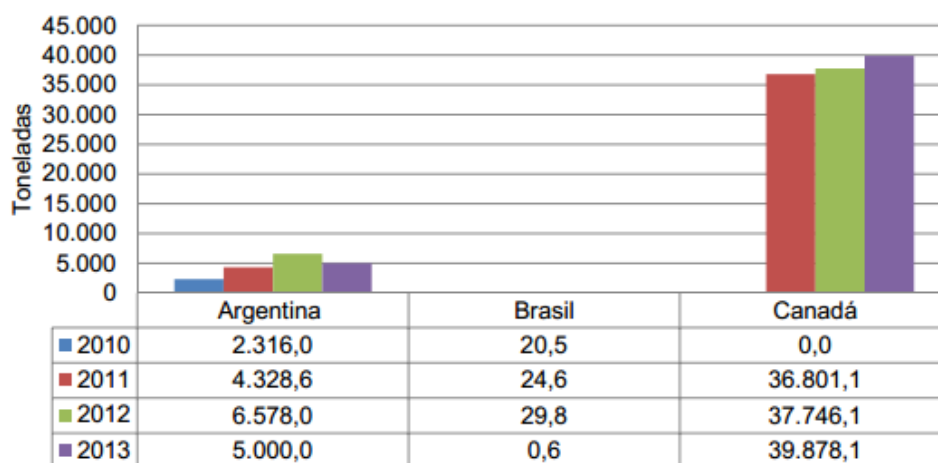
Gráfico N° 38: Chile. Exportaciones de aceite de raps



(Fuente: Elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

Respecto a las importaciones nacionales de aceite de raps, éstas han aumentado en forma exponencial, pasando de 2.337 toneladas en 2010 a 44.879 toneladas en 2013. Como se ve en el gráfico siguiente, dentro del período analizado, en todos los años en que ha participado Canadá ha sido el principal proveedor del producto. El segundo lugar lo ocupa Argentina, con alrededor de 11%.

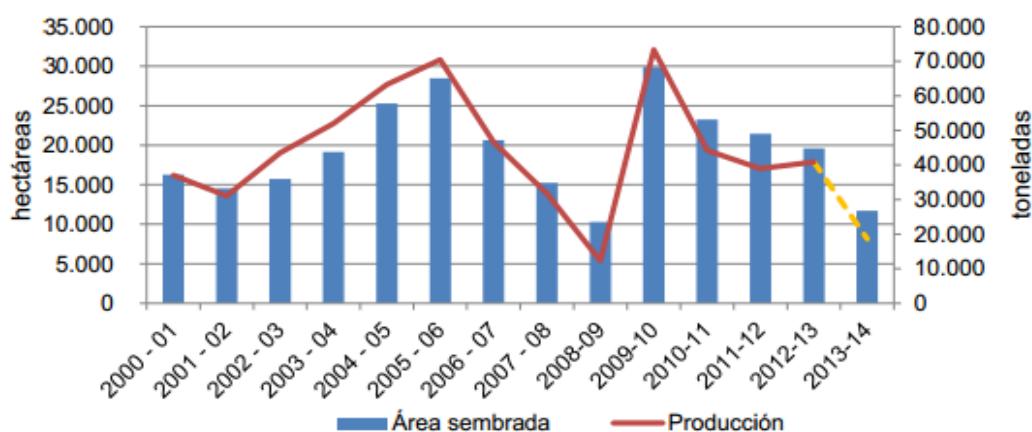
Gráfico N° 39: Chile. Importaciones de aceite de raps



(Fuente: Elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

De acuerdo con los antecedentes proporcionados por el INE, y citados por Odepa, 2012²⁶, La evolución del área sembrada de lupinos en Chile (todos los tipos) ha sido bastante errática a través del tiempo. Desde el año 2000 hasta la fecha, según el INE, ha ido desde un mínimo de 10.283 hectáreas en la temporada 2008/09 hasta un máximo de 29.887 hectáreas en la temporada siguiente, lo que representa una variación de casi tres veces entre una temporada y otra. La principal causa de que se registren fluctuaciones tan apreciables son los cambios observados en la demanda por lupinos dulces y australianos, principalmente debido a las alteraciones que se han producido en la industria del salmón, una de las principales fuentes de consumo de este tipo de lupinos. En efecto, la caída de siembras y de producción que hubo entre 2005/06 y 2008/09 fue ocasionada por los efectos del virus ISA en dicha industria, lo que en 2006 provocó su paralización casi completa. El incremento del año siguiente también se vinculó con una expectativa de recuperación significativa de esta actividad acuícola en dicho período, siendo que el virus ISA comenzó a controlarse paulatinamente a contar del año 2008. El repunte de 2009/10 pareció ser demasiado acelerado y posteriormente las siembras se han ido ajustando de acuerdo a las expectativas de demanda en el mercado, principalmente manifestadas a través de los contratos que realizan algunos operadores.

Gráfico N° 40: Evolución del área de siembra y de la producción de lupino en Chile



(Fuente: Odepa con antecedentes de INE, 2014)

Aun cuando todavía no se cuenta con antecedentes sobre rendimientos y producción para cada tipo de lupino, la estimación general de productividad realizada por el INE para el año

²⁶ El mercado del lupino en la temporada 2014/15. Silvio Banfi. Junio 2014

en curso indicaba una sensible baja de rendimientos en esta última temporada, situándolos en 15,9 quintales por hectárea, frente a 20,9 de la temporada anterior. Esto significaría una disminución de 23,6% en rendimiento y daría como resultado una caída total de 54,5% de la producción conjunta de los tres tipos de lupino. Se presume que esta baja de productividad afectó por igual, o de una forma muy similar, a los tres tipos de lupino; por lo tanto, puede colegirse que la producción de lupino amargo de 2013/14 bajó a alrededor de 67.200 quintales, esto es, cerca de 80.000 quintales menos que en la temporada anterior. En la práctica, lo anterior ha significado que la producción de lupino amargo del año 2013/14 ha equivalido solamente a un 60% del volumen exportado en 2013 y a un 50% del promedio de las cantidades físicas exportadas en los últimos seis años.

Sin duda esta apreciable disminución de oferta en la última temporada contribuyó a rebajar significativamente el volumen de existencias acumuladas e indujo un mejor equilibrio en el mercado doméstico, beneficiando a los productores con un importante incremento de los precios durante el año en curso. En esta oportunidad varias de las empresas exportadoras volvieron a pagar más de \$ 120 por kilo, al barrer, aunque continuaron las altas exigencias en cuanto a tamaño y presentación del producto. Esta recuperación de los precios al productor induce a pensar que en 2014/15 se volverán a sembrar sobre 7.000 hectáreas, como era habitual en este rubro.

Al margen del mejoramiento del panorama económico para este cultivo, cabe mencionar que, a partir de un seminario efectuado en 2013, surgieron una serie de conclusiones y recomendaciones técnicas para los productores, que indudablemente pueden contribuir a mejorar la rentabilidad de este cultivo.

Finalmente según datos de Odepa²⁷, la superficie sembrada y los rendimientos con remolacha han presentado un pequeño repunte en comparación con los años anteriores, como se muestra en la siguiente tabla.

²⁷ Análisis y proyecciones del mercado internacional del azúcar y cultivo nacional de remolacha. María José Olfos. Enero del 2013.

Tabla N° 8: Datos de superficie, producción y rendimientos del cultivo de remolacha en Chile

(Fuente: Elaborado por Odepa con información de INE e Iansa, 2014)

Fecha	Superficie (ha)	Producción (t)	rendimiento (t/ha)
2000/01	46.400	2.882.980	62,1
2001/02	47.430	3.191.807	67,3
2002/03	27.140	1.953.306	72,0
2003/04	29.430	2.278.303	77,4
2004/05	31.410	2.597.771	82,7
2005/06	27.670	2.199.783	79,5
2006/07	20.916	1.612.102	77,1
2007/08	14.850	1.208.496	81,4
2008/09	12.870	1.042.418	81,0
2009/10	16.264	1.420.668	87,4
2010/11	20.236	1.951.066	96,4
2011/12	21.252	2.018.940	95,0
2012/13	17.765	s/i	s/i

Toda la remolacha producida en el país es utilizada para la producción de azúcar; aun así, se debe importar alrededor de 50% del azúcar para satisfacer la demanda nacional. Los principales países abastecedores de azúcar refinada a Chile son Colombia (42%), Guatemala (23%), Argentina (16%) y Brasil (9%), los cuales suman un volumen total de 407.600 toneladas, por un valor CIF de USD 267,2 millones. Los principales compradores de azúcar en el país son: Iansa S.A. (53%), Agrocommerce S.A. (14%), Sucden Chile S.A. (14%) y Cox y Cía. S.A. (10%). Con respecto al consumo per cápita de azúcar en Chile, éste se ha mantenido relativamente estable, en alrededor de 40 kilos por habitante al año. El consumo mundial, en cambio, mantiene una tendencia de alza.

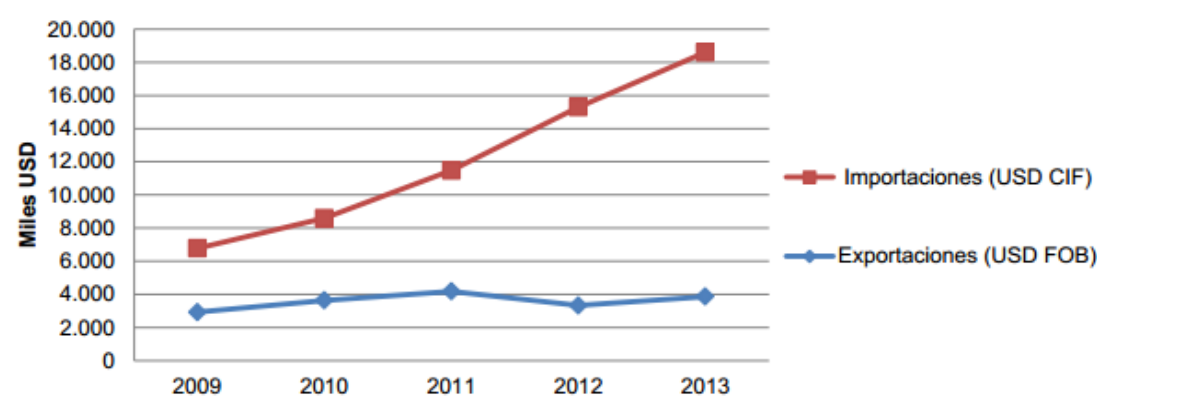
2.3.5 Rubro Flores

Este rubro se considera, a pesar de no pertenecer al sector agroalimentario, ya que, generalmente “encubre” a la producción de hierbas medicinales y de uso culinario, las cuales si son relevantes para el Estudio, y cada vez más demandas en el mercado.

La superficie nacional de flores es de aproximadamente 2 mil hectáreas, distribuidas principalmente en las regiones de Valparaíso (35%) y Coquimbo (19%). Las principales especies producidas son el clavel, el crisantemo y el liliun, con participaciones de 19%, 15% y 15%, respectivamente.

Según Odepa, 2014²⁸, “Atractivo” y “promisorio”: así se describe el mercado nacional de flores, que presenta una tendencia creciente con relación a consumo y precios de venta. Sin embargo, existe un fuerte posicionamiento de flores importadas, que en los últimos años han mostrado una significativa tasa de crecimiento, superando en más de cinco veces el valor de las exportaciones de flores nacionales, situación que ha dejado a los floricultores nacionales en segundo plano. Hay especialistas que opinan que aproximadamente 90% de lo que se vende en los supermercados de Chile corresponde a flores extranjeras. El presente artículo da a conocer el panorama mundial y nacional del mercado de flores de corte al cierre del año 2013, indicando valores y volúmenes por especie, junto con mostrar la evolución de los precios durante el año 2013 de algunas de las flores más relevantes en el mercado nacional. El consumo interno de flores ha experimentado un importante crecimiento en el último tiempo, pero este aumento se explica principalmente por el incremento del consumo de flores importadas

Gráfico N° 41: Comercio exterior de flores



(Fuente: Elaborado por Odepa con antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

En el año 2013, el valor total de las exportaciones de flores mostró un aumento de 16% respecto a 2012. Entre las flores de corte, las peonías lideraron el valor de los embarques, con los Estados Unidos como principal destino. Por otro lado, la rosa sigue siendo la principal especie importada y Ecuador, el principal proveedor de flores de Chile. En el año 2013, el valor de las importaciones de flores creció en 22% respecto al año anterior. La

²⁸ Caracterización del mercado de las flores en Chile. Paloma Cortez. Mayo 2014.

producción nacional no ha podido satisfacer la demanda local, lo que determina una importante participación de flores importadas desde Ecuador, Colombia y Perú. Entre los factores que explican la baja producción nacional se encuentran el uso de tecnologías de producción que pueden ser mejoradas y la insuficiente disponibilidad de estadísticas que permitan un cabal conocimiento del mercado por parte de las empresas productoras de flores. Esto ha impedido a los productores aprovechar el crecimiento del mercado y ha ocasionado que el 90% de las flores que se venden en los supermercados sean importadas. Entre las especies que presentan este potencial se encuentran tulipanes, hortensias, peonías, leucadendron y leucospermum. Además, es preciso considerar la importancia de contar con flores de calidad, que cumplan con características esperadas en cuanto a durabilidad poscosecha, color y tamaño del botón, buen follaje y buena presentación en general.

2.3.6 Rubro Frutas y Hortalizas Procesadas

La agroindustria hortofrutícola ha tenido un importante desarrollo y actualmente existen cerca de 250 plantas industriales en el país. Las exportaciones de este sector se han triplicado en los últimos diez años, llegando a USD 1.544 millones en el año 2012, posicionando a Chile como uno de los principales proveedores de pasas, manzanas secas, ciruelas secas, frambuesas congeladas, pimentón deshidratado, jugos de uva y de manzana, pasta de tomate y duraznos en conserva.

Es así que el sector hortícola es una de las actividades agrícolas con mayor superficie, número de productores e incidencia de la AFC, por tanto su desarrollo, tiene un gran impacto en la agricultura nacional. Su cadena es amplia, diversa y homogénea desde su producción hasta su comercialización.

De acuerdo al “Boletín de Frutas y Hortalizas Procesadas – Enero 2015”, de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa) del Ministerio de Agricultura de Chile, entre los procesados la categoría que registró más ventas en el periodo de análisis fue conservas, con ventas que alcanzaron US\$506,8 millones, un 5,6% más en comparación al mismo periodo del año anterior.

La pasta de tomates lideró esta categoría, alcanzando ventas por US\$121,7 millones y mostrando un alza de 21,4% respecto del año anterior. En segundo lugar se ubicó la pulpa

de manzana (US\$86,2 millones), mientras que la tercera posición la ocuparon los duraznos y nectarines conservados al natural (US\$84,7 millones).

Tras la categoría conservas se ubican los deshidratados, con ventas por US\$489,4 millones en el periodo enero-diciembre de 2014, un 16,3% más que en 2013.

El informe consigna que las exportaciones de ciruelas secas representan casi el 50% del total de las exportaciones en esta categoría [deshidratados], con ventas por US\$233,3 millones. En segundo lugar se sitúan las pasas (US\$176,5 millones), y en tercer lugar, las manzanas secas (US\$37,7 millones).

El valor de las pasas exportadas en 2014 registra una baja de 6,7% en comparación con 2013, resultado de un menor volumen exportado y una baja en el precio medio. Junto con la cascarilla de mosqueta, son los dos productos que más destacan entre las bajas de las exportaciones en 2014 comparado con el año 2013”, dice el informe.

En el caso de los congelados, las exportaciones sumaron US\$418,9 millones en el periodo de análisis. Del total, las frambuesas fueron el producto más exportado en 2014, con ventas por US\$120 millones y un crecimiento porcentual de 3,3% respecto a 2013, seguida –en valor- por los arándanos (US\$104,7 millones) y las moras (US\$47,3 millones).

Frambuesas, arándanos y moras congeladas representan el 65% del total de las exportaciones de esta categoría para el período en análisis.

En total, las categorías conservas, deshidratados y congelados concentran más del 80% del valor de las exportaciones de los envíos de frutas y hortalizas procesadas de Chile. Más atrás se ubicaron los jugos (US\$238,4 millones) y los aceites (US\$54,4 millones).

2.3.7 Rubro Frutas Frescas

La superficie frutícola nacional alcanza a 294.000 hectáreas, entre las regiones de Atacama y Los Lagos. El sector produce cerca de 5 millones de toneladas de fruta, de las cuales se exportan 2,6 millones como fruta fresca, generando más de USD 4.000 millones anualmente. Chile es el primer exportador frutícola del hemisferio sur y líder exportador mundial de uva de mesa y arándanos.

Según Odepa²⁹, La superficie plantada con frutales ha experimentado un constante aumento durante el período 2002-2012, de acuerdo a las estimaciones entregadas por los Catastros e Intercatastros de Ciren (Centro de Información de Recursos Naturales) para las distintas regiones. La superficie total plantada aumentó de 215.443 hectáreas en el año 2002 a 293.741 hectáreas en el año 2012, con un crecimiento de 36,3% en el período, lo cual, para una industria que ha alcanzado su madurez, demuestra una expansión de extraordinario dinamismo. Las exportaciones siguen captando sobre 60% de la producción frutícola nacional en la mayoría de las especies, llegando a consumidores cada vez más sofisticados y mercados muy exigentes. La apertura de nuevos mercados y la extensión de los mercados tradicionales, a través de tratados de libre comercio, han tenido un rol fundamental en la permanencia de la industria frutícola chilena en los mercados externos. La industria frutícola chilena ha llegado a ser líder y ha mantenido ese liderazgo como mayor exportador de frutas frescas del hemisferio sur, así como líder exportador mundial en uva de mesa y arándanos, segundo mayor exportador mundial de paltas y tercer mayor exportador mundial de cerezas, ciruelas y kiwis.

Las especies frutícolas que han tenido un crecimiento más dinámico durante el período 2002-2012, están lideradas por arándanos, olivos, ciruelos europeos, cerezos, nogales, kiwis, paltos y duraznos conservados. Cabe destacar también el crecimiento experimentado recientemente por las superficies plantadas de mandarinos y avellanos europeos. Por su parte, las especies que han tenido una disminución en área plantada son damascos, duraznos, perales, nectarinos y ciruelo japonés. Las crecientes exigencias de los mercados externos han sido enfrentadas por la industria con una adecuación de la oferta orientada básicamente a satisfacer al consumidor, con trazabilidad de sus productos, una excelente condición fitosanitaria e inocuidad, aplicando innovación y desarrollo a la mayor parte de la cadena productiva.

²⁹ Panorama de la agricultura chilena. ODEPA. 2013.

Las exportaciones de fruta fresca, como se analiza Odepa 2014³⁰, experimentaron una severa caída de 14,4% en el volumen acumulado en los primeros once meses del año 2014, en comparación con el volumen exportado en el mismo período del año 2013. Los factores meteorológicos desfavorables experimentados por algunas especies, especialmente las heladas del mes de septiembre del año 2013, provocaron una baja sustancial en las exportaciones de fruta, con una caída relevante de producción y envíos de uva de mesa, arándanos, peras, kiwis y, particularmente, carozos, con la sola excepción de las cerezas, que aunque también se vieron afectadas por las dificultades meteorológicas, esto no se reflejó en una caída de las exportaciones, debido al incremento sustancial de nuevas plantaciones en los últimos años, que están entrando ya en producción. Las exportaciones de paltas lideraron el crecimiento de los envíos de fruta fresca en los primeros once meses del año 2014, con 42,8% de aumento, basado en el incremento observado en la primera parte del año; sin embargo, la nueva temporada de la palta Hass, que se inició en septiembre, muestra una baja sustancial en el volumen de exportación. Asimismo, aunque las exportaciones pudieron haber sido mayores, el buen nivel de precios en el mercado interno desvió parte del volumen exportable al mercado local. Las exportaciones de cerezas se ubicaron en segundo lugar, con un aumento de 44,7%, porcentaje que debería incrementarse al final de año, con las voluminosas exportaciones de diciembre. Las exportaciones de limones registraron un incremento porcentual relevante de 28,5%, influidas por los buenos precios alcanzados por la especie en los mercados externos, ya casi alcanzado el volumen anual de sus envíos. El resto de las especies de exportación de temporada experimentó bajas importantes en sus volúmenes exportados. Las mayores disminuciones en las exportaciones de fruta fresca en el período de comparación se dieron en ciruelas (-60,9%), nectarines (-57,9%), kiwis (-52,7%), duraznos (-41,0%), peras (-18,5%), naranjas (-18,1%), uva de mesa (-15,4%), arándanos (-10%), mandarinas (-12,2%) y manzanas, con una leve baja de 1,3%. La importante caída de las exportaciones de carozos obedece a las condiciones meteorológicas negativas enfrentadas por estos cultivos en la primavera de 2013. La baja del volumen exportado de arándanos (10%) estuvo altamente influida por la aparición de Lobesia botrana, lo que entrabó las exportaciones a los Estados Unidos, el principal mercado de destino para este Berry. La disminución de los volúmenes exportados de uva de mesa (15,4%) tiene entre sus principales causas las heladas de septiembre del año pasado, que afectaron inicialmente a las variedades tempranas, Sugraone (-42,7%) y Flame Seedless (-11,2%), y a las variedades intermedias,

³⁰ Dinámica productiva y comercial. Marcelo Muñoz. Diciembre 2014.

como Thompson Seedless, que registra una caída de 24%. Las variedades tardías, como Red Globe y Crimson Seedless, que inicialmente compensaron la reducción de las variedades tempranas e intermedias, finalmente muestran también una baja de su volumen exportado (-5,1% y -13%, respectivamente). Las exportaciones de kiwis registran una fuerte caída (52,7%), producto de las heladas del mes de septiembre que redujeron la producción a valores cercanos a la mitad del potencial productivo, terminada ya su temporada anual de envíos. Las exportaciones de mandarinas muestran un retroceso de 12,2%, afectadas por las condiciones meteorológicas adversas, así como por la sequía que han enfrentado las zonas productivas más importantes, exportado ya el total de sus envíos anuales. Las naranjas muestran una caída importante, que obedece a factores meteorológicos adversos (sequía) y menores precios en el mercado norteamericano, alcanzado también el total de sus envíos anuales. Las variedades más tradicionales: Richared Delicious y Red Chief, fueron las únicas que tuvieron aumentos, de 9,2% y 7,3%, respectivamente, mientras que las demás variedades nuevas (Fuji Raku-Raku, Pink Lady, Gala Premium, entre otras) experimentaron un crecimiento de 7,5%.

2.3.8 Rubro Hortalizas Frescas

El sector hortícola tiene gran importancia para el país: se encuentra en todas regiones con cerca de 34.000 explotaciones de acuerdo al último censo agropecuario (2007), e incluyendo las huertas caseras llegan a ser más de 96.000, lo que significa aproximadamente que casi un tercio de todas las explotaciones silvoagropecuarias del país contienen cultivos hortícolas.

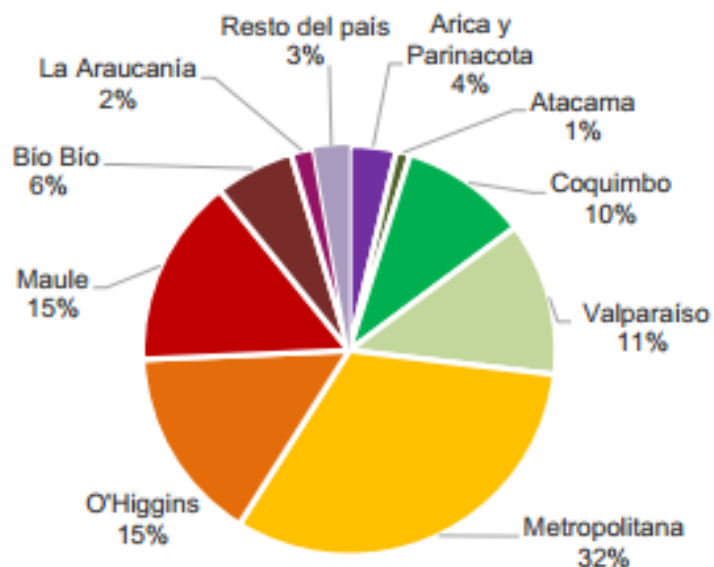
De acuerdo a las estimaciones del INE, la superficie hortícola nacional alcanzó casi 79 mil hectáreas el año 2012 y el 85% se encuentra entre las regiones de Coquimbo y del Maule. Las hortalizas con mayor superficie cultivada son el choclo y la lechuga, con participaciones de 17% y 9%, respectivamente.

El boletín 2015 de Odepa³¹, señala que la superficie hortícola en el año 2013 fue de 67.300 hectáreas, su punto más bajo desde que existen registros. La magnitud de la caída fue de

³¹ Boletín de hortalizas frescas. Andrea Flaño. Febrero 2015.

casi 15% entre 2012 y 2013. Desde el año 2011 existe una tendencia a la baja en la superficie cultivada con hortalizas a nivel nacional.

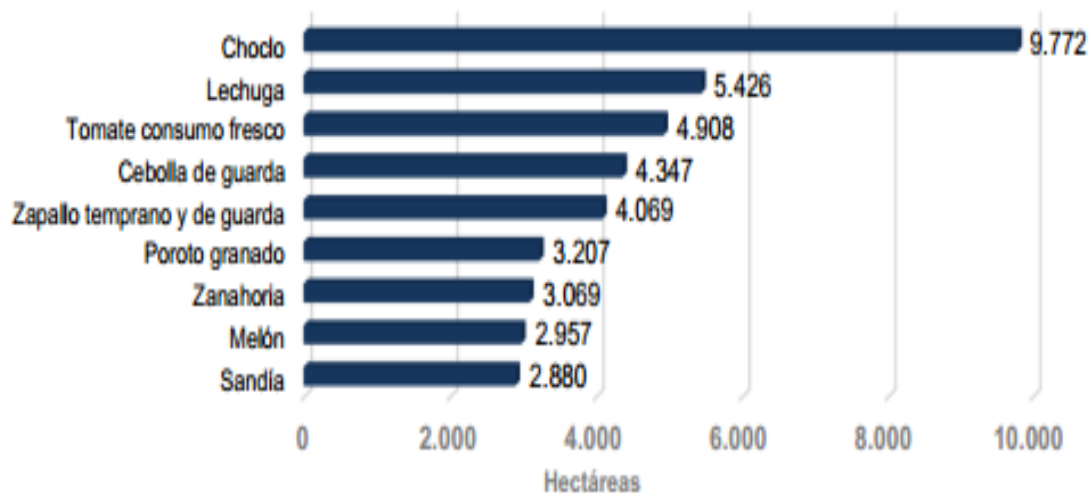
Gráfico N° 42: Superficie de hortalizas por región 2013



(Fuente: Elaborado por Odepa con información de INE, 2013).

Respecto a la superficie, la mayor producción se centra en Choclos, seguidos por lechuga y tomate fresco, como se muestra en el gráfico siguiente.

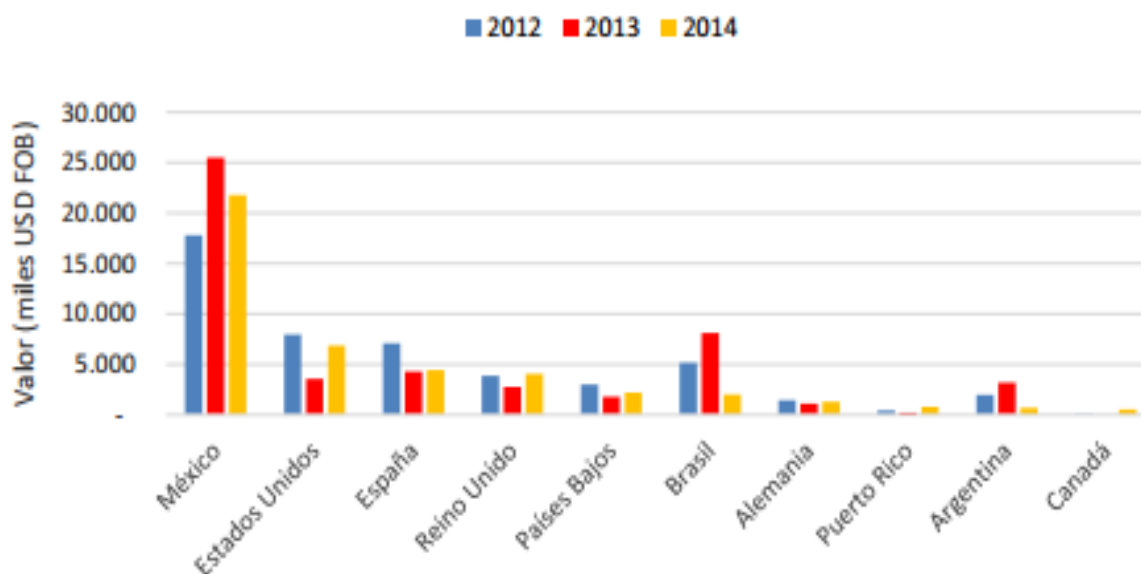
Gráfico N° 43: Ranking nacional de hortalizas por superficie en el año 2013



(Fuente: Elaborado por Odepa con información de INE, 2013)

Respecto a las exportaciones los productos con valor agregado obtienen mayores precios. Tendencia que Chile debería potenciar para ser más competitivos en el mercado. Como se aprecia en el siguiente gráfico, en promedio de los últimos periodos México lidera las importaciones chilenas, seguido por Estados Unidos y España.

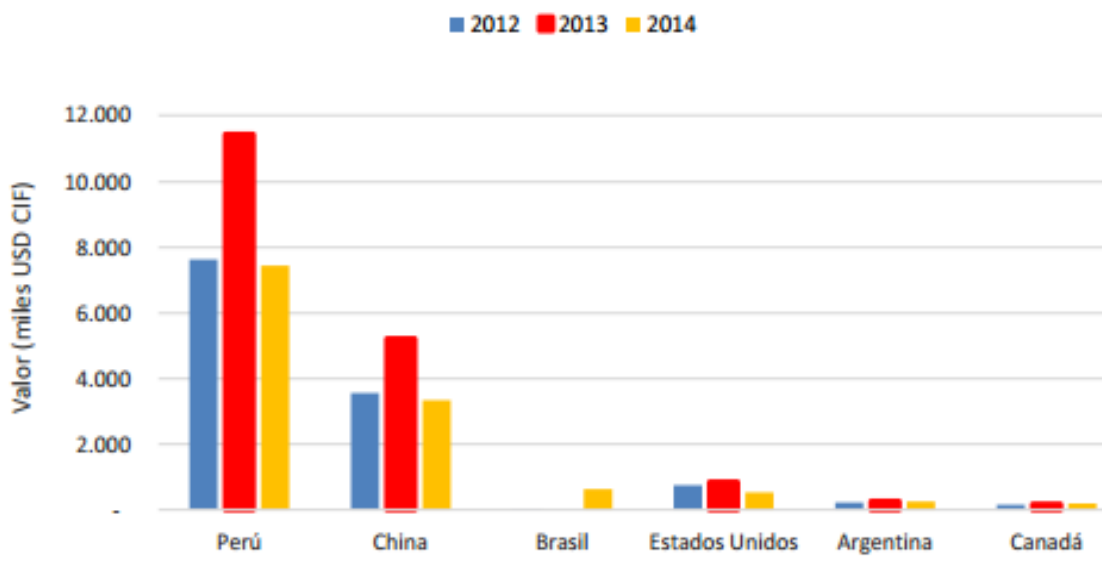
Gráfico N° 44: Exportaciones de hortalizas frescas a los principales destinos



(Fuente: Elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

Respecto las importaciones, éstas el último año (2014) cayeron en volumen y en valor sobre el 30%. Para el caso del volumen, esto se debe principalmente a una disminución de las importaciones de cebolla (-73%), debido a un mejor abastecimiento a nivel nacional. El destino de las importaciones proviene en su mayoría de Perú, seguido por China.

Gráfico N° 45: Importaciones de hortalizas frescas desde los principales países



(Fuente: Elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

A nivel público existe la Comisión Nacional Hortícola que apunta a: “gestionar políticas agrarias que permitan aumentar la competitividad, integrar la cadena y generar alimentos inocuos para consumo nacional y exterior, bajo un contexto de igualdad y agregación de valor”.

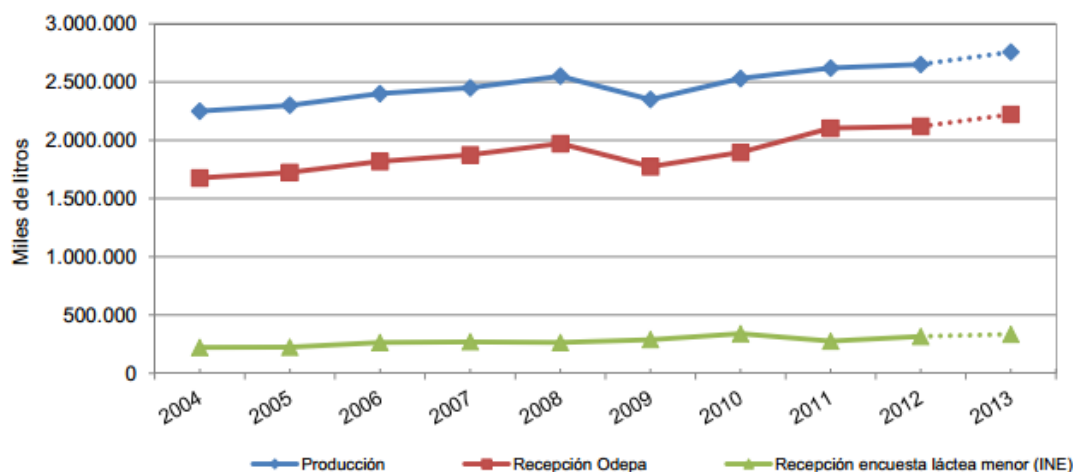
2.3.9 Rubro Leche y Derivados

Chile tiene una moderna lechería, que cuenta con más de 6.000 productores comerciales, especialmente concentrados en las regiones de Los Ríos y Los Lagos. El país dispone de un millón de hectáreas de praderas y de 500.000 vacas lecheras, junto a una veintena de grandes plantas lecheras, incluyendo varias transnacionales, y casi una centena de queseras de tamaño medio y pequeño. La producción de leche alcanza a 2.650 millones de litros y genera 130 y 100 mil toneladas de quesos y leches en polvo y otros derivados. El

consumo de lácteos en el país se acerca a 150 litros per cápita, existiendo también un importante comercio exterior.

Según Odepa³², la Producción y recepción de leche a nivel nacional ha ido levemente en aumento en los últimos años. El año 2013, la recepción alcanzó un volumen de 564 millones de litros. Durante el año 2012 la recepción nacional industrial de leche registró un incremento anual de 2,4%, totalizando una cifra récord de 2.435 millones de litros. Este volumen considera las 147 plantas existentes en el país, cuya información es recogida por Odepa (Industria Láctea Mayor, 22 plantas) y por el INE (Industria Láctea Menor, 125 plantas). El gráfico siguiente muestra el comportamiento de producción.

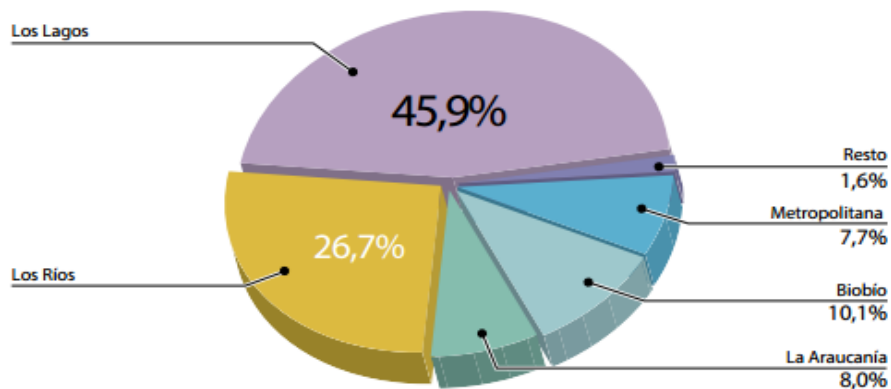
Gráfico N° 46: Producción y recepción de leche



(Fuente: Odepa, 2014)

Gráfico N° 47: Participación regional en la recepción industrial de leche. (INE, 2012)

³² Leche: producción, recepción, precios y comercio exterior. Marzo 2013. Opitz *et. al*



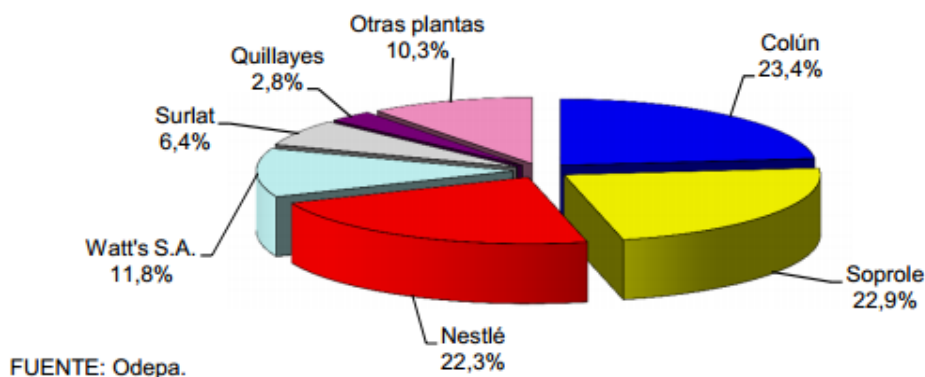
INE³³

Según
(2013), en

cuanto al volumen recepcionado destaca la Región de Los Lagos con una participación del 45,9%. Le sigue en importancia Los Ríos con 26,7%. Otras regiones de relevancia son Biobío (10,1%), La Araucanía (8,0%) y Metropolitana (7,7%).

Existen importantes industrias lecheras en el país, de las cuales tres concentran la mayor producción. Siendo la mayor Colún con un 23,4% de la participación.

Gráfico N° 48: Recepción de leche. Enero-Marzo 2013. Participación por plantas



³³ Producción pecuaria 2007-2012. INE 2013

Tabla N°9: Elaboración de productos lácteos, por industria láctea mayor. 2011-2012.

(Fuente: INE, elaborado por Odepa, 2013)

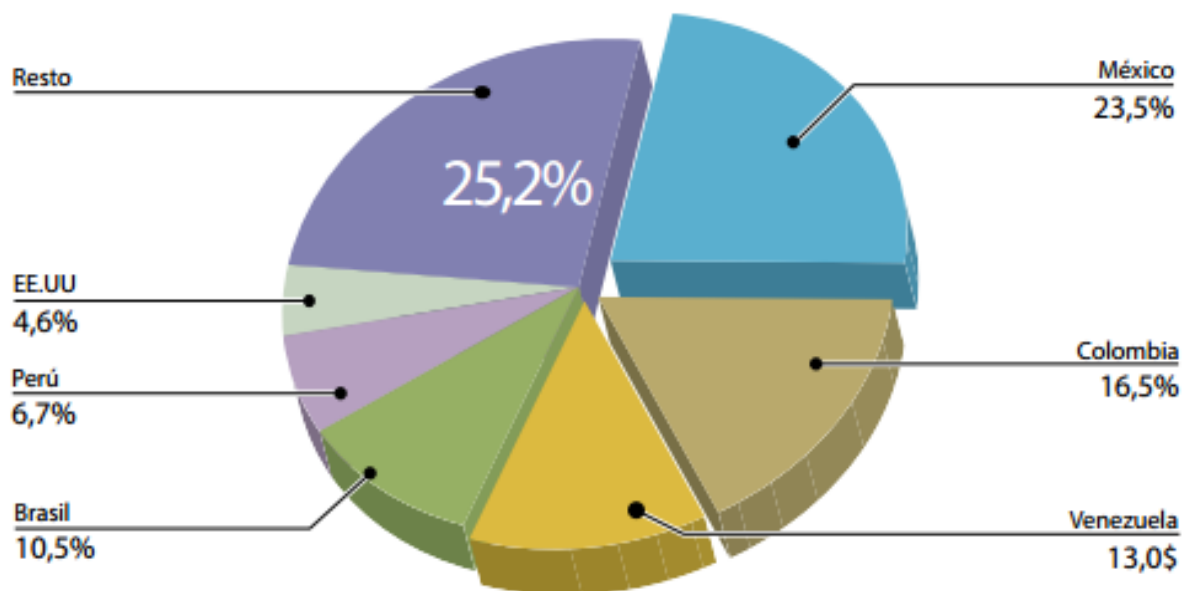
PRODUCTO	Unidad	Años		Variación (%)
		2011	2012	
Leche fluida	Millones de litros	369,17	389,02	5,4
Leche en polvo	Miles de toneladas	92,81	93,20	0,4
Quesillos	Miles de toneladas	9,13	9,05	-0,9
Quesos	Miles de toneladas	80,62	82,31	2,1
Yogur	Millones de litros	222,06	230,00	3,6
Leche cultivada	Millones de litros	11,13	11,64	4,6
Crema	Miles de toneladas	31,35	34,45	9,9
Mantequilla	Miles de toneladas	21,04	22,21	5,5
Suero en polvo	Miles de toneladas	26,80	26,72	-0,3
Leche condensada	Miles de toneladas	34,58	39,83	15,2
Manjar	Miles de toneladas	25,58	26,69	4,3

Durante 2012, la elaboración de productos lácteos por la Industria Láctea Mayor presentó incrementos anuales en leche condensada (15,2%), crema (9,9%), mantequilla (5,5%), leche fluida (4,6%) y manjar (4,3%). Solamente se aprecian leves retrocesos en quesillos (0,9%) y suero en polvo (0,3%), lo que visualiza en la tabla N°9.

En cuanto a la Industria Láctea Menor, sus principales productos son los quesos frescos y los madurados. Durante 2012 su producción de quesos frescos alcanzó a 12,9 mil toneladas, superando a la oferta de la Industria Láctea Mayor, ya que ostenta una participación mayoritaria del 58,8%. También muestra una significativa oferta en la elaboración de quesos, con una producción anual de 26,4 mil toneladas y una participación nacional de 24,3%.

Respecto al mercado internacional, nuestras exportaciones registraron en 2012 un alza anual de 5,1%, desde US\$ 201,8 millones en 2011, a US\$ 212,2 millones. Los principales destinos corresponden a México con una participación de 23,5%, Colombia (16,5%), Venezuela (13,0%) y Brasil (10,5%). Le siguen en importancia Perú, EE.UU, Costa Rica, Corea del Sur, China y una veintena de países más. El destino de las exportaciones según monto se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 49: Destino de las exportaciones lácteas, según monto. 2012



(Fuente: INE, elaborado por Odepa, 2012).

2.3.10 Rubro Leguminosas

Chile fue exportador de leguminosas con mercado de destino prácticamente a todo el mundo, incluso a mercados tan exigentes como el europeo, exportando porotos, garbanzos y lentejas. Sin embargo, el escenario cambió debido a la aparición de cultivos más rentables, como hortalizas y berries especialmente en el valle central, disminuyendo las leguminosas su superficie de siembra, aunque muchos pequeños agricultores en los secanos interiores y costeros de la zona centro sur del país, persisten hasta hoy sembrando leguminosas para autoconsumo y mercados locales, con rentabilidad volátil, a pesar que existen alternativas más atractivas, como plantaciones forestales. Asimismo, esta situación fue agravada porque en el mercado interno disminuyó el consumo per cápita y, además, aumentó la participación del abastecimiento vía importaciones de lentejas y garbanzos de Canadá, principalmente.

En los años 80 Chile llegó a sembrar sobre 120 mil hectáreas de leguminosas, por un valor de negocio superior a US\$ 80 millones, equivalentes hoy a \$ 38.400.000.000 aproximadamente, lo que indica en alguna medida el potencial subyacente factible de desarrollar. Actualmente la superficie no supera las 10 mil hectáreas y las exportaciones

son muy escasas. Los cultivos de leguminosas en Chile cubren una baja superficie en relación a lo que fue su comportamiento histórico. El consumo interno es altamente dependiente de las importaciones. Sin embargo, se están vislumbrando perspectivas de recuperación, especialmente en lentejas y porotos, para lo cual se plantea un cambio tecnológico de estos cultivos.

Según Odepa³⁴, el consumo per cápita de las principales leguminosas en Chile ha disminuido a una tasa media anual de -2,7% en la última década. Una posible explicación puede ser el cambio de hábitos de consumo de la población nacional a través de la sustitución de proteína vegetal por proteína animal, producto de un mayor ingreso per cápita en el país y el acceso de fuentes de proteína de mayor precio. El poroto, la lenteja, los garbanzos y la arveja han caído en su consumo en la última década. Llama la atención que todas estas leguminosas, con excepción de la arveja, han tenido su mayor descenso en el consumo en los últimos cinco años. Entre todas las leguminosas es el poroto el producto que ha tenido una mayor caída: un -8,87 en los últimos cinco años y un -4,9 en la última década.

2.3.11 Rubro Huevos

En Chile existen alrededor de 47,7 millones de aves con fines productivos. Del total de aves, 26,7% corresponden a productoras de huevos para consumo (12,7 millones de gallinas). La industria del huevo en Chile está en manos de aproximadamente 300 productores, donde 57 de ellas concentran el 90% de la producción y se ubican principalmente en la zona central del país. La producción nacional de huevos está conformada por un gran sector industrial que aporta alrededor de 3.200 millones de huevos al año y la producción de traspatio (pequeños productores), cuya producción es menos relevante para la economía nacional, pero cumple un rol socioeconómico importante en la economía doméstica.

De acuerdo con la información que entrega la Asociación de Productores de Huevo (Asohuevo), la venta de pollitas de un día, la asociación reporta un incremento de 3,3% en el período enero-octubre de 2014, en comparación al año anterior, esto a pesar de la baja en 3,4% registrada en octubre con respecto del mismo mes de 2013.

³⁴ Consumo aparente de principales alimentos en Chile. Odepa. Agosto 2012.

Según la última Encuesta de Criaderos de Aves que realiza el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), correspondiente al primer semestre 2014, la producción de huevo se concentró principalmente en las regiones Metropolitana, de Valparaíso y O'Higgins, originando en conjunto el 70% de la producción nacional. Del total producido, 89% fue destinado a huevo para consumo (1,56 billones de unidades) y 11% para incubación (194 millones de unidades).

Odepa³⁵ en la descripción de la situación de la industria del huevo, menciona que el consumo aparente de huevos en Chile ha experimentado un crecimiento de 31 unidades por persona entre 2003 y 2013, a una tasa anual promedio de 2%. Particularmente, en 2013 se produjo una baja de 1,8% respecto al año anterior, situación que pudo ocurrir como consecuencia de una menor producción agregada y un alza en los precios del producto en el período en cuestión. De acuerdo a lo expuesto en el cuadro siguiente, el consumo de huevos ha sido relativamente estable durante los últimos cinco años, con una variación promedio de 0,3%. Cabe destacar que durante 2012 se llegó a un consumo aparente de 177 huevos por persona, la cifra más alta de la última década, mientras que en 2013 se produjo una leve disminución, alcanzando 174 unidades, lo que equivale a 10,4 kilos por habitante al año, considerando un peso promedio de 60 gramos por unidad.

³⁵ Situación actual de la industria del huevo. Jaime Giacomozzi. Junio 2014

Tabla Nº 10: Chile. Consumo aparente de huevos 2001-2013. Toneladas y miles de unidades

Años	Producción (ton)	Importaciones (ton)	Exportaciones (ton)	Disponibilidad total (ton)	Disponibilidad total (miles de unidades)	Población	Consumo aparente (unid./hab)
2001	138.741	0,1	135,9	138.605	2.310.079	15.397.784	150
2002	136.554	0,5	65,1	136.489	2.274.822	15.571.679	146
2003	136.525	0,8	31,9	136.493	2.274.891	15.919.479	143
2004	143.461	0,1	36,0	143.425	2.390.416	16.093.378	149
2005	151.844	7,1	35,5	151.816	2.530.262	16.267.278	156
2006	148.909	56,7	28,1	148.938	2.482.293	16.432.674	151
2007	164.537	73,5	25,0	164.586	2.743.092	16.598.074	165
2008	168.052	26,2	73,2	168.005	2.800.087	16.763.470	167
2009	170.420	142,0	40,0	170.522	2.842.030	16.928.873	168
2010	170.741	226,2	0,0	170.967	2.849.446	17.094.275	167
2011	179.253	91,0	0,0	179.344	2.989.070	17.248.450	173
2012	184.613	140,9	15,4	184.738	3.078.971	17.402.630	177
2013*	182.582	364,8	9,9	182.937	3.048.949	17.556.815	174

(Fuente: Odepa con información del INE y el Servicio Nacional de Aduanas, 2014)

En términos del mercado internacional, la industria chilena del huevo es poco competitiva en el mercado mundial, con participaciones muy marginales. Las importaciones de huevo deshidratado (códigos SACH: 04089100 y 04081100) durante 2013 alcanzaron 106,4 toneladas, provenientes principalmente de Perú y Argentina, volumen que significó un alza de 43,3% respecto del año 2012. En los primeros cuatro meses de 2014 se han importado 32,8 toneladas, lo que representa una variación positiva de 292% comparado con igual período de 2013, con importantes incrementos en los envíos desde Perú. Las importaciones de huevos sin cáscara, frescos, cocidos, moldeados, congelados o conservados también han anotado significativos aumentos en volumen, si bien siguen teniendo participaciones menores. Es así que durante 2013 se importaron 253 toneladas de estos productos, mientras que en el año anterior ingresaron 63,7 toneladas, es decir, hubo un 297,2% de alza. Situación similar es la que se observa durante el primer cuatrimestre de 2014, ya que las importaciones han sido 55,6% superiores a las del mismo período de 2013. Situación actual de la industria del huevo.

2.3.12 Rubro Papas y Tubérculos

De acuerdo con lo señalado por el “Consortio de la Papa”, se extrae que, el mercado de este cultivo es difícil, debido a las características que presenta: alta informalidad; presencia de muchos intermediarios; poderes compradores concentrados en algunas grandes cadenas compradoras (envasadoras, supermercados); alta especulación en los precios; producción heterogénea muchas veces con deficiencias de calidad; y, todo unido a un alto grado de tradicionalidad en la mayoría de los productores.

No obstante este diagnóstico poco auspicioso, en los últimos años el cultivo de la papa ha mostrado importantes cambios producto del esfuerzo de los agricultores, técnicos y profesionales, apoyados por los proyectos y programas del Ministerio de Agricultura. La incorporación de tecnologías como el uso de variedades más productivas, eficiencia en el uso de fertilizantes, el control de enfermedades, la incorporación de riego, entre otros, ha significado una disminución de la superficie plantada y un aumento del rendimiento. De acuerdo a la información del INE, en las últimas cinco temporadas los rendimientos han fluctuado entre 21,3 y 31,3 ton/ha (record histórico alcanzado en la temporada 2010/2011) con una producción anual superior a un millón de toneladas.

En el ámbito comercial y basados en información proveniente de ODEPA, podemos señalar que Chile es un país importador de papas, con productos valorados en USD 100 millones durante el año 2013. Mayoritariamente corresponden a: papas preparadas congeladas, provenientes principalmente de Bélgica, Países Bajos y Argentina; papas preparadas sin congelar, provenientes de México y Estados Unidos; y, puré de papas, originadas principalmente en Estados Unidos, Alemania y Países Bajos.

De igual forma y particularmente cuando el precio interno aumenta, se incrementan las importaciones de papas frescas para consumo desde Argentina, para abastecer el mercado mayorista de Santiago. Por otra parte, las exportaciones de papas y productos relacionados sumaron USD 2,8 millones. Destacan la venta de papas preparadas sin congelar, principalmente a Uruguay; de papas semilla, a Brasil y Guatemala, y de copos, destinados principalmente a los Países Bajos, Colombia y Ecuador (fuente: Mercado de la papa, ODEPA abril de 2014).

La producción de papa en los últimos años se ha mantenido por sobre un millón de toneladas anuales, con una producción histórica durante la temporada 2010/2011 cercana a los 1,7 millones de toneladas. Si bien la superficie ha disminuido y se han producido daños por factores climáticos, el aumento de los rendimientos ha permitido mantener la producción.

En la región, el rubro aún se caracteriza por una alta informalidad, una oferta atomizada en muchos pequeños productores y una demanda canalizada a través de escasos “compradores” o comerciantes de papa. La oferta regional de papa corresponde fundamentalmente a “papa de guarda” de piel roja donde predominan la variedad Desirée, Karu y Asterix, que se produce entre los meses de septiembre y mayo y se comercializa entre los meses de abril y octubre.

En menor grado, entre los meses de agosto y diciembre se produce “papa de temprano”, la que se comercializa entre los meses de noviembre y enero. En este caso ha aumentado la producción de las variedades Karu y Puka, además de la variedad Desirée. El principal destino de la papa para consumo en fresco es el mercado mayorista de Santiago, seguido del de Concepción, Temuco, Valdivia y Punta Arenas, y algunas partidas que se envían a la zona norte.

Anualmente en Chile se cultivan alrededor de 50 mil hectáreas con papas, siendo el cuarto cultivo en superficie de importancia dentro de los cultivos anuales, después del trigo, la avena y el maíz, y se distribuye entre las regiones de Coquimbo y Los Lagos. Es también el rubro que tiene mayor número de agricultores: 59.606 según el VII censo agropecuario, la mayor parte de ellos pequeños. La producción es destinada casi totalmente al mercado interno y es un alimento importante en la dieta de los chilenos. Chile tiene variedades nativas de papa, lo que constituye un patrimonio genético para el país.

A pesar de ello, en el último tiempo se observa una disminución del área plantada con papas. En el año 2013 el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) registró una superficie total de 48.965 hectáreas, de la cual casi 50% se ubicó en las regiones de La Araucanía y Los Lagos, que producen cerca de 60% del total nacional. Los rendimientos varían en cada región y los más altos se obtienen en las regiones de Los Lagos y Los Ríos. Si bien en la Región de Los Lagos los rendimientos superan las 32 toneladas por hectárea, el promedio nacional es menor de 25 toneladas por hectárea.

La producción nacional cubre la mayor parte de la demanda interna de papa fresca y se registra un bajo volumen de importación desde Argentina, básicamente para cubrir la demanda en los meses en que escasea el producto de guarda, cercanos a agosto.

En Chile el consumo de papa es estable y bordea 55 kg por persona al año. Se ha comprobado que este consumo varía poco frente a cambios en su precio o en los precios de alimentos sustitutos de este producto, como el arroz o los fideos.

Sin embargo, hay señales que indican que el consumo de papa procesada ha mostrado un aumento en nuestro país, al mismo tiempo que el consumo de producto fresco ha ido disminuyendo. Una fuerte señal es el aumento que han tenido las importaciones de papa procesada en los últimos diez años, que alcanza a 616% en ese período, con una tasa promedio anual superior a 22%

2.3.13 Rubro Semilleros, Bulbos y Viveros

Como país exportador de frutas, Chile tiene grandes desafíos. El principal es estar en la vanguardia a nivel mundial en cuanto a calidad de frutos. Por esta razón es indispensable la reconversión y renovación de huertos, para alcanzar mejores y mayores producciones al menor costo. Es aquí donde la industria de viveros juega un rol fundamental, para lograr satisfacer este tipo de demandas en el momento oportuno, teniendo a disposición variedades vigentes que permitan realizar recambio y actualización de variedades. La superficie nacional de semilleros es de aproximadamente 45 mil hectáreas, distribuidas principalmente en las regiones del Maule (44%), O'Higgins (22%) y Bío Bío (13%). El principal destino de la producción de semillas es el mercado externo y **la principal semilla exportada es la de maíz.**

En Chile se prestan servicios de reproducción y engorda de bulbos de flores, los cuales se destinan principalmente a los mercados externos. La principal especie exportada es el bulbo de liliun.

En Chile existen aproximadamente 3 mil hectáreas de viveros, los cuales se distribuyen principalmente en las regiones de Valparaíso, Metropolitana, O'Higgins, Maule y Bío Bío.

Según Odepa, la superficie total de semilleros a nivel nacional, registrada por la División de Semillas del SAG para la temporada 2013/2014, presenta un total de 43.362 hectáreas, donde se consideran ensayos, semilla certificada para consumo nacional y todos los semilleros con destino a exportación. Esta superficie significa una baja de 16% en comparación con la temporada 2012/2013, año que fue excepcionalmente alto, dadas las perspectivas que presentaba para Chile el mercado de Estados Unidos, país que, en una proporción mayor que lo acostumbrado, necesitaba complementar su producción propia de semillas, especialmente de maíz, afectada por la sequía de 2012.

A nivel regional, la Región del Maule mantiene su liderazgo en cuanto al número de hectáreas sembradas, registrando 17.474 ha durante la temporada 2013/2014, lo que representa un 40% del total sembrado.

Tabla N°11. Superficie de semilleros certificados por región en las últimas cuatro temporadas (ha)

(Fuente:
Odepa, con
información de
SAG, 2015)

Región	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	Participación temporada 2013/2014
Arica y Parinacota	73,15	55,81	51,69	42,83	0,1%
Valparaíso	300,21	360,27	489,24	404,16	0,9%
Metropolitana	3.279,85	4.026,92	5.546,88	4.858,76	11,2%
O'Higgins	8.339,62	9.806,41	11.153,43	8.966,92	20,7%
Maule	9.603,77	19.458,29	23.237,14	17.474,32	40,3%
Bio Bio	4.125,11	5.742,93	6.126,73	6.753,29	15,6%
La Araucanía	3.178,47	3.816,59	3.389,33	3.100,15	7,1%
Los Ríos	343,30	327,70	653,40	694,00	1,6%
Los Lagos	637,73	674,45	911,69	1.067,41	2,5%
Aysén	0,00	0,00	0,00	0,70	0,0%
Total	29.881,21	44.269,37	51.559,53	43.362,54	100,0%

El sector semillero en Chile está enfocado principalmente al mercado de exportación. Del total de hectáreas certificadas, el 89,7% (38.400 ha) tiene a algún mercado extranjero como destino de su producción. Estados Unidos es el principal mercado demandante de la producción nacional, abarcando el 59% del valor total exportado durante el año 2013. Según las cifras que maneja el Servicio Agrícola y Ganadero, la especie más sembrada en la temporada 2013/2014 es el maíz, con un total de 29.087 hectáreas. La sigue la maravilla, que representa un 9% del total de la superficie certificada. Ambas producciones tienen como destino final los mercados externos, ya que éstos exigen que el producto sea certificado y se trata de semillas transgénicas cuya siembra comercial en la actualidad no está permitida

en Chile. En tercer lugar, el trigo harinero representa 5,3% del total sembrado y en este caso el destino es el mercado nacional.

Tabla N°12: Superficie de semilleros certificados por el SAG en la temporada 2013/14, según especie (hectáreas)

(Fuente: Odepa, con información de SAG, 2014)

Especie	Exportación	Mercado nacional	Total	Participación (%)
Maíz	29.086,7	0,0	29.086,7	67,95%
Maravilla	3.845,4	0,0	3.845,4	8,98%
Raps	3.059,9	0,0	3.059,9	7,15%
Trigo harinero	0,0	2.256,3	2.256,3	5,27%
Soya	1.463,5	0,0	1.463,5	3,42%
<i>Avena strigosa</i>	693,8	0,0	693,8	1,62%
Papa	0,0	642,4	642,4	1,50%
Avena	1,0	390,8	391,8	0,92%
Cebada	5,8	342,2	348,0	0,81%
Trigo candeal	0,0	344,8	344,8	0,81%
Arroz	0,0	190,6	190,6	0,45%
Triticale	1,0	152,9	153,9	0,36%
Lupino	0,0	89,4	89,4	0,21%
Mostaza verde	65,0	0,0	65,0	0,15%
Remolacha	64,6	0,0	64,6	0,15%
Trébol rosado	51,0	0,0	51,0	0,12%
Trébol encarnado	38,5	0,0	38,5	0,09%
Frejol	8,4	0,0	8,4	0,02%
Nabo	8,0	0,0	8,0	0,02%
<i>Timothy</i>	4,5	0,0	4,5	0,01%
Tabaco	1,3	0,0	1,3	0,00%
Cártamo	1,0	0,0	1,0	0,00%
Tomate	0,1	0,0	0,1	0,00%
Total general	38.399,6	4.409,3	42.808,9	100,00%

Durante el año 2013 la exportación de semillas en Chile mantuvo su tendencia de alza, tanto en volumen como en valor, cerrando el año con un total de 625 millones de dólares (FOB) y creciendo 26% respecto al año 2012. Hay que considerar que, dentro de las exportaciones agrícolas en Chile, el sector semillero se posiciona en el tercer lugar (después de la fruta y los vinos). Si a este total correspondiente a las semillas físicas exportadas (625 millones de dólares) se suman los servicios de exportación, que es todo el material de investigación que se genera (“exportación de información”), el sector registraría un total de 651 millones de dólares. En cuanto al volumen de semillas exportadas, en el año

2013 se observó un aumento cercano a 20% respecto al año 2012, llegando a un total de 127.842 toneladas.

2.3.14 Rubro Vinos y Alcoholes

Las viñas para vinificación actualmente ocupan más de 125 mil hectáreas, de las cuales se están obteniendo producciones del orden de 1.200 millones de litros. Las exportaciones de vinos y mostos de 2012 se aproximaron a 700 millones de litros, por un valor superior a USD 1.700 millones. Chile está ocupando el quinto lugar entre los exportadores mundiales de vino.

El valor total de las exportaciones de vinos y mostos durante los once primeros meses de 2014 está prácticamente igual al valor registrado en el mismo período del año anterior. Presenta sólo una leve disminución de 1,8%, lo que induce a pensar que este año se cerrará casi sin variación respecto al año pasado. Sin embargo, se destaca el hecho de que en la mayoría de las categorías se observa un incremento del precio promedio de exportación, a menudo relacionado con un mejoramiento de la calidad del producto exportado. A esto debería agregarse el buen comportamiento que ha exhibido el valor del dólar, que en lo que va del mes de diciembre del año 2014 ha llegado por sobre los 615 pesos por dólar, lo que también contribuiría a que una buena parte de las empresas vitivinícolas exportadoras logren resultados positivos durante el presente ejercicio.

Respecto del pisco, entre enero y noviembre del año 2014 las exportaciones aumentaron 4,5% en volumen respecto del mismo período del año anterior. No sucede lo mismo con el valor, que en el mismo período de análisis ha disminuido en 2,6%, lo que señala una baja en el precio medio. Entre los mercados de destino de estas exportaciones destacan especialmente Estados Unidos, Argentina y Canadá, que presentaron variaciones positivas en valor de 25%, 18% y 98%, respectivamente. Estos países en conjunto están dando cuenta de más de 56% de las exportaciones totales de este destilado.

2.3.15 Rubro Productos Orgánicos

La agricultura orgánica, ecológica o biológica, es un sistema integral de producción silvoagropecuaria basado en prácticas de manejo ecológicas, cuyo objetivo principal es

alcanzar una productividad sostenida sobre la base de la conservación y/o recuperación de los recursos naturales. Esta definición se encuentra en la Norma Técnica Chilena de Producción Orgánica de la Ley 20.089 **que crea el Sistema Nacional de Agricultura Orgánica**, junto a la cual se crea la Comisión Nacional de Agricultura Orgánica. Este sistema productivo se presenta como una alternativa amigable con el medio ambiente, mostrando un creciente desarrollo, tanto en el ámbito nacional como mundial. De acuerdo a la Ley, la información sobre la superficie orgánica certificada en nuestro país debe ser entregada anualmente por las empresas certificadoras al Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), institución que implementó en el año 2013 el Sistema Nacional de Registro de Certificación Orgánica, por lo cual se dejó de entregar la información de producción en el informe anual por parte de las entidades certificadoras. Este sistema en línea permite contar con información estadística en tiempo real. Es así como por primera vez se entrega, a través de este artículo, la información registrada en línea por el SAG, al 30 de junio de 2014, a través de este Sistema Nacional de Registro.

La ventaja de esta información es que proporciona una fotografía de la situación actual del sector, tanto de la superficie orgánica certificada como de las especies, y en algunos casos de las variedades, que se cultivan en forma orgánica en nuestro país.

Según el Sistema de Registro del SAG, al 30 de junio de 2014 existían 79.622 ha orgánicas certificadas en nuestro país, de las cuales 2.815 ha están cultivadas con frutales mayores; 2.384 ha, con frutales menores; 3.571 ha, con uva vinífera; 683 ha, con hortalizas; 129,3 ha, con cereales y oleaginosas; 110,5 ha, con hierbas medicinales y aromáticas; 31,7 ha, con semillas y plantines, y 2.548 ha, con praderas orgánicas. 61.751 ha son de recolección silvestre y 5.598,4 ha están certificadas, pero sin un uso productivo definido.

Según datos de Odepa³⁶, en el año 2013 las exportaciones de productos orgánicos, incluyendo la miel y los aceites, pero excluyendo los vinos elaborados con uvas orgánicas, superaron las 52.000 toneladas, valoradas en 131 millones de dólares. Estas exportaciones fueron menores que las del año 2012, disminuyendo 16% en volumen y 10% en valor. En el año 2013 se exportaron más de 70 tipos de productos orgánicos, siendo los más importantes en valor los arándanos frescos, por un total de 39,4 millones de dólares, seguidos por las manzanas frescas (USD 36,6 millones) y los arándanos congelados (USD 11,5 millones).

³⁶ Chile: comercio exterior de productos orgánicos. Pilar Eguillor. Enero 2014.

Las importaciones de productos orgánicos en el año 2013, incluyendo los aceites, pero excluyendo los vinos elaborados con uvas orgánicas, superaron las 6.000 toneladas, alcanzando un valor superior a 6,4 millones de dólares. Estas importaciones disminuyeron 4% en valor y 15% en volumen, en comparación con la temporada anterior. Chile importa más de 30 tipos de productos orgánicos, de los cuales las importaciones más importantes en el año 2013, en valor, fueron los ajos frescos o refrigerados (USD 879.856), los demás té verde (USD 860.802), el café tostado sin descafeinar elaborado con café orgánico (USD 660.324), los demás aceites de oliva virgen (USD 604.737) y el aceite de oliva virgen (USD 575.345).

2.3.16 Análisis de Inter Rubros

De la revisión de todos los rubros definidos por Odepa y el análisis de contexto nacional e internacional, se establece que el sector agroalimentario chileno primeramente se enfrenta a un escenario complejo y desafiante dadas las condiciones de mercado y estándares internacionales, pero a pesar de ello aún el sector nacional mantiene su fortaleza estructural, vinculada a sus condiciones naturales, a sus excepcionales condiciones fitosanitarias, a la adopción de los exigentes estándares de producción y al sólido posicionamiento en los mercados internacionales, sin embargo no se pueden descuidar las limitantes competitivas.

En lo que respecta específicamente a rubros, se debe mencionar que la producción y comercialización de fruta fresca es el sector de mayor importancia en el país, dados los retornos percibidos y la participación a nivel mundial. Chile es el principal exportador de fruta fresca del hemisferio sur, llegando éstas a casi un 60% de la producción nacional, atendiendo a consumidores cada vez más sofisticados y mercados más exigentes.

Otro rubro de importancia es la producción de vino y alcoholes. El vino es el segundo rubro con mayor exportación, siendo su principal destino la Unión Europea. La viticultura es un sector muy dinámico, en términos productivos, exportaciones, generación de empleo e innovación. Las viñas para vinificación actualmente ocupan más de 125 mil hectáreas, de las cuales se están obteniendo producciones del orden de 1.200 millones de litros. Las exportaciones de vinos y mostos de 2012 se aproximaron a 700 millones de litros, por un

valor superior a USD 1.700 millones. Chile está ocupando el quinto lugar entre los exportadores mundiales de vino.

Finalmente, se debe también destacar la proyección del sector pecuario, que como tercer rubro de importancia, especialmente por la industria lechera y la producción de carnes blancas, que presentan positivas perspectivas derivadas del comportamiento de los mercados internacionales que anticipan una demanda creciente capaz de sostener atractivos niveles de precios en el mediano plazo. Dado el crecimiento de la masa y la creciente demanda por estos productos a nivel nacional, y mundial. Sin embargo, la sequía y las condiciones meteorológicas están afectando las proyecciones de los productores para este sector. Condiciones que afectan también a otros rubros importantes como cereales, cultivos industriales, etc.

Respecto del escenario internacional y su evolución, será clave afianzar la presencia de la industria agroalimentaria chilena en los mercados emergentes de Asia y América Latina que serán los más dinámicos en los próximos años. Al respecto, efectuada ya la apertura de dichos mercados mediante la suscripción de los TLC's, lo que corresponde ahora es el diseño de una estrategia focalizada en los productos y mercados de mayor relevancia, de tal forma de eliminar las barreras no arancelarias que aun puedan subsistir y luego efectuar los esfuerzos de promoción y difusión comercial que permitan un mejor posicionamiento. Al respecto, existe ya una larga experiencia acumulada en el sector público y privado, de modo que no parece difícil concordar en una hoja de ruta que permita materializar una estrategia como la que se señala acá. Al mismo tiempo, si bien no es esperable un crecimiento muy dinámico de la demanda en los países de mayores ingresos debido a la crisis que les afecta, mantener el posicionamiento de mercado ya obtenido será crucial, no solo por lo que representa en términos de valor y volumen de ventas, sino también porque las exigencias que caracterizan a dichos mercados en lo que se refiere a calidad, inocuidad y sanidad son los estándares cuyo cumplimiento garanticen el acceso sin restricciones al conjunto de los mercados globales.

En lo que dice relación con las condicionantes domésticas, la evolución de factores que influyen de manera determinante sobre los costos de producción, como es la energía y la mano de obra, y sobre la competitividad sectorial, como es el tipo de cambio, plantea un gran desafío en términos de incorporación de tecnologías que permitan aumentar la

productividad y disminuir los costos. Especial relevancia tendrá lo que se haga en términos de mecanización, aumento en la eficiencia en el uso de los recursos hídricos y en general aumento de la productividad de los recursos humanos.

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN BASE A 4 ÁMBITOS

Luego de haber revisado las características de acuerdo al tipo de Entidades, de quienes componen la Economía Social y Cooperativa, para el Sector Agroalimentario y los rubros que lo componen, se procede a continuación a evaluar de manera específica 4 ámbitos que develarán el diagnóstico segmentado del Sector en estudio.

Es necesario mencionar, que la información disponible para estos ámbitos es muy escasa y parcial, especialmente porque no existe en Chile para el Sector un levantamiento de información cualitativo acabado y representativo. A pesar de ello, se hizo un esfuerzo por combinar elementos de información recogidos y poder así entregar un panorama del Sector.

Este análisis se desarrolla relacionando los 4 ámbitos de acuerdo a la situación de 3 tipos de entidades de la Economía Social antes caracterizados, estas son: Cooperativas, Asociaciones Gremiales y Sindicatos de Trabajadores Independientes.

2.4.1 Ámbito Tecnológico Productivo

2.4.1.1 Cooperativas

Respecto del ámbito tecnológico productivo las Cooperativas Campesinas y Agrícolas de Chile tienen limitantes críticas que se pueden calificar en 3 aspectos:

- i. **Recursos Hídricos:** Las cooperativas al igual que los demás pequeños productores, no tiene la suficiente cantidad de derechos de agua para poder acceder a ella, y menos aún a tecnologías de riego. Esto afecta directamente los rendimientos

y por tanto la rentabilidad de sus cultivos. **Las Organizaciones consultadas**, coinciden en la necesidad de poder acceder a fondos de inversiones de la Comisión Nacional de Riego y a fomento para riego tecnificado.

ii. **Inversión en Tecnología:** Las cooperativas que actualmente persisten en la agricultura, poseen en general buenas opciones de negocio, con posibilidades de grandes beneficios para ellas y sus asociados. Situación que lamentablemente no es posible de aprovechar por falta de recursos que les permitan invertir en tecnología para siembra-cosecha y también para hacer más eficientes los cultivos y alcanzar estándares de calidad mayores.

Cooperativas de la Región de Coquimbo señalan que “requieren de manera urgente mecanizar el proceso para la producción frutícola”, además señalan que se deben importar tractores que aún no están disponibles en Chile, ya que poseen características de uso para terrenos quebrados.

Cooperativas y Federaciones de la Región de la Araucanía, productores de leguminosas, señalan que la falta de maquinaria limita sus rendimientos en volúmenes y calidades, además de tardar hasta un 50% más en sembrar y cosechar por medio del sistema de arriendo de maquinarias.

Cooperativas que poseen agregación de valor en sus productos tienen carencias en tecnologías que son parte de sus procesos, que les limita en cuanto a la obtención de calidades y a mayores tiempos de los procesos de elaboración de sus productos.

iii. **Asesoramiento Técnico:** Actualmente el acceso a profesionales que apoyen la producción en los diferentes rubros donde están las cooperativas, es muy limitado, ya que, solo se cuenta con la Asistencia Técnica que entrega INDAP, pero que es insuficiente, porque solo considera en promedio 1 visita por mes a cada predio, que por lo demás es breve (entre 1 y 2 horas), con lo que no se puede realizar ninguna intervención real e importante en los cultivos. Esta situación se agrava aún más, en el caso de los productores ganaderos, ya que, un animal enfermo requiere asistencia veterinaria urgente, la cual en la mayoría de los casos no está y son los mismos agricultores quienes aplican tratamientos, para no perder la producción de leche y en el peor de los casos no perder un animal.

2.4.1.2 Asociaciones Gremiales y Sindicatos Independientes Agrícolas

De acuerdo a la legislación y operativa de las Asociaciones Gremiales, también para el caso de los Sindicatos, -lo que se suma a las consultas directas realizadas a Entidades que poseen estas figuras- se establece que éstas no desarrollan actividad productiva por lo que este ámbito no aplica para ellas. Sólo aportan en algunos casos con desarrollo de estudios o pilotos experimentales de algún cultivo. Si aplicaría el Ámbito para sus socios, quienes en gran número pertenecen a la AFC. Es así que para este Ámbito, la realidad de sus asociados es la que se expone a continuación.

i. **Productividad:** Las cifras agregadas revelan una estimación aproximada de lo que genera cada explotación agrícola o pecuaria, considerando la superficie útil de la misma, y este dato arroja un promedio de \$260 mil/ha para la AFC, cifra que es 4 y 8 veces mayor, en el caso de la mediana y grande agricultura, respectivamente (INDAP, 2014). Esta situación nos revela bajos niveles de generación de valor a partir de la explotación, lo cual es probable que no solo esté asociado con la baja calidad de los recursos productivos, sino que también con otros factores tales como: el bajo nivel de capitalización de las explotaciones y las dificultades de acceso a financiamiento y a tecnología; entre otros.

En promedio, la AFC dispone de una superficie útil de alrededor de 17 hectáreas físicas, que corresponden a 3 HRB. Como contrapartida, en las grandes explotaciones esta cifra se ubica por sobre las 2.000 hectáreas físicas, que equivalen a casi 300 HRB; es decir una proporción de 1 a 100. En cuanto a la superficie bajo riego, la Agricultura Familiar Campesina alcanza un valor promedio de 2 hectáreas, mientras que las grandes explotaciones poseen una superficie promedio de riego de 156 ha; es decir, una proporción de casi 1 a 80.

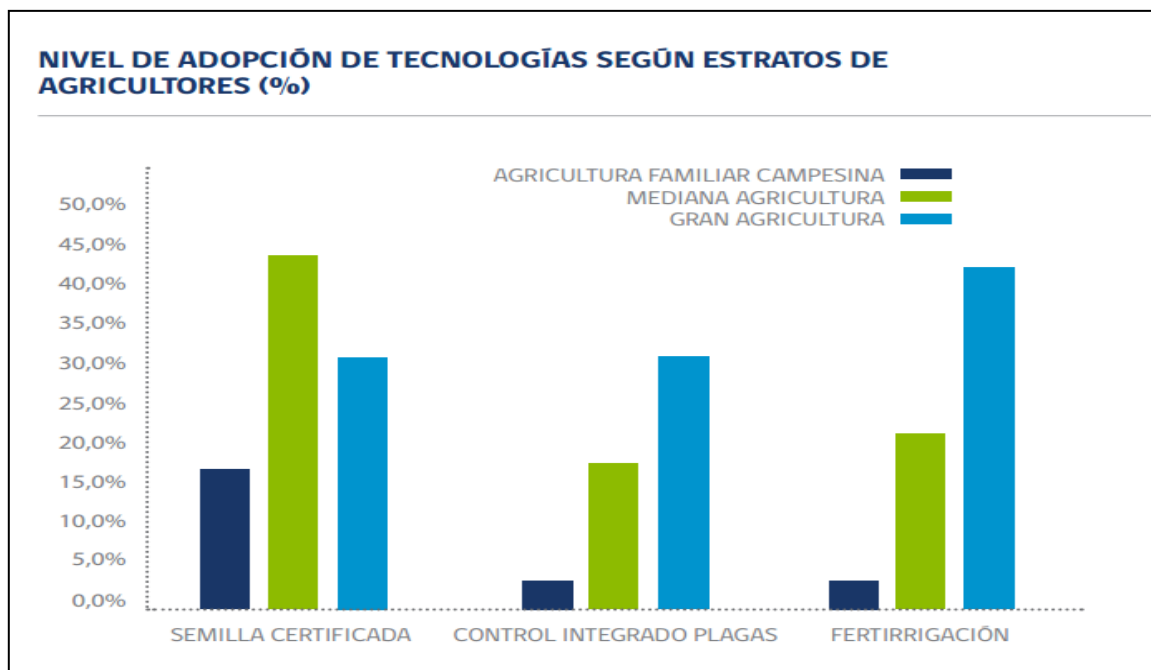
En cuanto al desempeño de la AFC, se ha producido una diferencia respecto de lo que ocurría hace una década, donde las brechas entre los resultados productivos de la Agricultura Familiar Campesina, y los promedios nacionales o los óptimos, abarcaban a casi todos los rubros y condiciones productivas. Actualmente, existe un comportamiento heterogéneo, tanto entre cadenas como al interior de éstas. Para

ejemplificar lo anterior, según las cifras del último Censo Agropecuario, el rendimiento promedio de maíz en el estrato de la AFC, se ubica en torno a los 75 qq/há, lo cual representa un crecimiento de casi un 50% respecto del rendimiento alcanzado en 1997. Si bien esta cifra todavía representa una brecha respecto de la media nacional, es destacable la significativa evolución experimentada, y el hecho que ésta se ubica dentro de un rango que se podría clasificar como “bueno”. Complementando lo anterior, a partir de la información disponible de los diagnósticos y evaluaciones de los servicios de asesoría técnica de INDAP, es posible señalar que en los rubros frambuesas, maíz y arroz, los rendimientos alcanzados por los usuarios de INDAP, en promedio, se ubican en torno o levemente por sobre el promedio nacional. En el caso de la producción lechera, la Agricultura Familiar Campesina se ubica un 30% por bajo el óptimo alcanzable lo cual evidencia un amplio margen de mejora, que incluye además los aspectos de calidad e inocuidad.

ii. **Acceso a la Tecnología e Innovación:** El acceso de la Agricultura Familiar Campesina a la tecnología e innovación es otra de las piedras angulares para impulsar su desarrollo económico de una manera sustentable. Como ya se ha señalado, en esta dimensión se observa un rezago de la AFC: el último Censo entrega algunas cifras que revelan importantes brechas entre la AFC y la mediana y gran agricultura. Por ejemplo, el uso de semillas certificadas, el manejo de técnicas de control integrado de plagas y la utilización de ferti-irrigación no supera el 20% del universo de la AFC. Estas cifras, en términos de órdenes de magnitud, son muy similares a las que arrojó un estudio cuantitativo de evaluación del Programa de Transferencia Tecnológica de finales de los años 90, donde para el universo “Sin Programa”, el grado de incorporación de distintas innovaciones evaluadas varió entre un 5% y un 25% del universo .

Gráfico N°50³⁷:

³⁷ Fuente: INDAP, 2014.



(Fuente: Odepa, 2013)

iii. Disponibilidad y uso de las Tecnologías de Información: Las cifras del Censo de 2007 señalaban que en promedio el 4% del universo de la Agricultura Familiar Campesina tenía acceso a estas tecnologías y que en el segmento de los “multiactivos” esta cifra descendía a un 2%. En el año 2013, a partir de la información reportada por el estudio de los usuarios de PDTI-PRODESAL (“multiactivos”), se constató que más del 7% disponía de internet y que el 3% de ellos las utilizaba para su actividad productiva. Este fenómeno, aun cuando todavía tiene un alcance limitado, encierra un gran potencial de cambio para abordar los procesos de innovación y acceso a la tecnología.

En los talleres y reuniones realizados para desarrollar los Lineamientos Estratégicos de INDAP (2014), se señaló que una de las principales barreras para promover la innovación en la AFC era su **bajo acceso a instrumentos y programas específicamente diseñados para fomentar la innovación**, considerando que ésta conlleva riesgos que la AFC no está en condiciones de enfrentar por sí sola. Asimismo, en materia de institucionalidad, a nivel de la AFC se han generado pocos espacios de articulación entre productores, extensionistas e investigadores, en una lógica de gestión de la innovación con base en los territorios, que permita una realimentación permanente entre la demanda y la oferta de tecnología. Esta falencia plantea

importantes desafíos para INDAP y las restantes instituciones de la red de fomento, tal como FIA, INIA, CORFO, SERCOTEC y SENCE.

Debe señalarse que durante todos estos años el concepto del desarrollo tecnológico e innovación ha estado centrado en la solución de problemas que limitan la competitividad de los rubros o la identificación de alternativas para competir en los mercados. Si bien es cierto que tal definición en términos generales tiene plena validez y pertinencia, hoy en día es insuficiente para recoger nuevos fenómenos como son el cambio climático y la seguridad alimentaria asociada, el valor de lo local o la sustentabilidad de los recursos. En general, se ha prestado escasa atención a estos temas en la agenda de innovación.

iv. Tecnología de Riego: tanto las restricciones como el aprovechamiento de las heterogéneas condiciones climáticas presentes en nuestro país definen una estructura productiva agropecuaria fuertemente dependiente del regadío. Según la información censal disponible, la superficie regada en Chile alcanza a 1.108.559 ha, cifra que denota un aumento de 3,9% con respecto al censo anterior del año 1997. **El riego gravitacional (tendido y por surco) constituye el 72% del total**, mientras que el riego por goteo y microaspersión (microrriego) alcanza 22% de la superficie total, con 249.833 ha. Finalmente, el riego mecánico mayor (aspersión tradicional y carrete o pivote) alcanza 5% de la superficie regada del país. Cabe mencionar que cerca de 34 mil productores declararon su vinculación a alguna asociación de canalistas.

Actualmente la agricultura familiar controla **el 38% de la superficie regable**, y en promedio dispone de una superficie regada de 2 hectáreas físicas. En términos de evolución, en el período inter-censal 1997 – 2007, la proporción de la superficie regada respecto de la superficie total controlada se mantuvo prácticamente sin variación, y en el año 2007 la superficie de riego tecnificado alcanzaba tan solo al 10% de la superficie total bajo riego. Estos antecedentes revelan el enorme desafío que todavía está pendiente en esta materia.

Otro aspecto de gran importancia se refiere a la regularización de los derechos de aprovechamiento. Según el diagnóstico sobre la gestión de recursos hídricos en

Chile³⁸, en la actualidad existe una cantidad significativa de derechos no inscritos en el Conservador de Bienes Raíces, situación que es más aguda en las regiones del sur del país.

En este contexto, el mismo estudio recomienda la “protección de los derechos de aguas de los grupos vulnerables”, considerando que una cantidad importante de grupos indígenas y pequeños agricultores no tiene títulos, o éstos no están inscritos en los registros del Conservador de Bienes Raíces. Finalmente, también se hace referencia a la ausencia de organizaciones de regantes en muchas cuencas, y a la debilidad y baja participación de los usuarios en las existentes. En un escenario de creciente competencia, la ausencia de organizaciones fuertes y profesionales, así como la ausencia de la agricultura familiar en estos espacios, acrecienta las probabilidades de conflictividad y dificulta la búsqueda de soluciones para los sectores más vulnerables.

2.4.2 Ámbito Disponibilidad Uso y Acceso a Recursos

2.4.2.1 Cooperativas

Respecto del ámbito de acceso, disponibilidad uso de recursos financieros, las Cooperativas Campesinas y Agrícolas de Chile tienen limitantes críticas que se pueden calificar en 3 aspectos:

- i. **Desconocimiento Jurídico:** Si bien la ley establece a las Cooperativas como empresas, los bancos no acceden a financiar a Cooperativas e incluso ni siquiera a abrirles cuentas corrientes, dado que los abogados de ellas no reconocen este aspecto. A esto se suma, que el propio INDAP, tiene una Política de financiamiento individual por lo que, no les entregan créditos a las cooperativas sino que a cada uno de sus socios, lo que dificulta el trabajo asociativo.
- ii. **Garantías:** A lo anterior se suma que para acceder a créditos se requieren garantías muy altas, que las cooperativas no logran conseguir, y donde los

³⁸ Dirección General de Aguas, 2013.

instrumentos estatales de garantías públicas, tienen una muy baja tasa de acceso, dadas sus complejidades y el escaso vínculo con las entidades de financiamiento.

iii. **Montos:** Si una cooperativa logra superar las barreras anteriores, los montos a los que puede acceder tanto en los bancos como en INDAP, son muy bajos para lo que se requiere, siendo para inversiones y para capital operativo un máximo entre \$1.000.000 y \$10.000.000 lo que pueden conseguir, limitando cualquier tipo de desarrollo comercial y de inversiones.

El acceso a recursos de las cooperativas, se obtiene mayoritariamente de INDAP, Agroindustrias, seguidos en menor proporción por Bancos y Cooperativas de Ahorro y crédito, esto dependiendo del tamaño de la cooperativa. Los recursos disponibles son utilizados para inversiones y capital de trabajo³⁹.

Por otro lado, la estructura administrativa, y los gastos de funcionamiento de las Cooperativas son financiados en gran medida por los márgenes generados por los servicios comerciales brindados a los socios, además del acceso a Proyectos de fondos públicos, y por el pago de las cuotas sociales comprometidas⁴⁰.

2.4.2.2 Asociaciones Gremiales y Sindicatos Independientes Agrícolas

De acuerdo a la realidad operativa de las Asociaciones Gremiales y también para el caso de los Sindicatos, estas entidades –con excepciones de entidades con capitales altos- y sumado a las consultas directas realizadas para este Estudio, se establece que estas entidades no desarrollan actividad crediticia, porque las entidades financieras no las reconocen como empresas y se les solicita balances anuales y demostrar movimiento comercial, por lo que este ámbito no aplica para ellas. Sólo

³⁹ Fuente: “Caracterización del sector cooperativo agrario chileno y recomendaciones de políticas e instrumentos públicos de fomento para su desarrollo”. UNAF-FIDA-INDAP, 2013)

⁴⁰ Fuente: “Caracterización del sector cooperativo agrario chileno y recomendaciones de políticas e instrumentos públicos de fomento para su desarrollo”. UNAF-FIDA-INDAP, 2013)

aportan en algunos casos con las gestiones necesarias para obtener beneficios para sus asociados. Si aplicaría el Ámbito para sus socios, quienes en gran número pertenecen a la AFC. Es así que para este Ámbito, la realidad de sus asociados es la que se expone a continuación.

i. Acceso a créditos: los productores que señalaron haber accedido a uno o más créditos durante los dos años anteriores al censo, alcanzaron a 73.762 casos. La fuente de crédito citada con mayor frecuencia es INDAP (57%), seguido de la banca privada (15%), de líneas de crédito de la agroindustria (15%) y del Banco del Estado (13%). Con respecto a la distribución de estas colocaciones por estrato de tamaño, el 66% de los créditos solicitados a INDAP se focalizan en los productores menores de 20 ha físicas. En este mismo segmento de tamaño se ubica el 57% de los créditos provenientes del Banco del Estado y el 56% de los de la agroindustria, mientras que los de la banca privada no superan el 43%. Una tendencia similar se observa en cuanto al nivel de capitalización de las explotaciones, donde el valor promedio de los activos de la Agricultura Familiar Campesina alcanza solo a los \$27 millones, mientras que en las grandes explotaciones esta cifra llega a casi \$ 9.000 millones, lo cual significa un factor multiplicador de más de 300.

Al efectuar una comparación en cuanto a la disponibilidad de recursos, las cifras revelan profundas diferencias entre la Agricultura Familiar Campesina y la gran agricultura. En Chile la oferta de financiamiento (crédito) para la Agricultura Familiar Campesina se concentra principalmente en la acción del Estado a través de INDAP, quien en la actualidad brinda atención a 47.500 agricultores, lo que representa una cobertura de atención del orden del 18%. Entre el 2009 y el 2013 la atención experimentó un crecimiento del 22%. La inversión total en el año 2013 alcanzó a algo más de \$ 60.000 millones (US\$ 102 millones), de los cuales casi un 70% corresponde a crédito de corto plazo, con un **promedio por usuario de casi \$ 1 millón** en créditos de corto plazo, **y \$ 1,2 millones en créditos** de largo plazo. No se cuenta con cifras actualizadas respecto del acceso de la agricultura familiar a otras fuentes de financiamiento. Sin embargo, los antecedentes que arroja el último Censo señalan que mientras que el INDAP cubría un 16% del universo potencial, los créditos otorgados por los bancos, la agroindustria y Banco Estado, en conjunto cubrían un

9% del universo de la AFC, proporción que oscilaba entre un 25% y 35% en el caso de la mediana y gran agricultura, respectivamente.

Las cifras presentadas revelan claramente la insuficiencia del crédito para la agricultura familiar, tanto en términos de cobertura como de montos unitarios. Ello se hace más patente cuando se comparan estas cifras con las colocaciones del sistema bancario en el sector silvoagropecuario, las cuales en el 2012 alcanzaron un valor de US\$ 7.300 millones. Sin embargo, como parte del sistema de financiamiento, además de los créditos, INDAP entrega incentivos a través de los Programas de Desarrollo de Inversiones (PDI), Riego, SIRSD y Praderas Suplementarias, los cuales para el año 2013 agregaron un cifra de \$ 58.000 millones (casi US\$ 98 millones). Sin embargo, en la actualidad el crédito y los incentivos no operan como un sistema de financiamiento integrado, limitando las opciones de sinergias de estos recursos.

Las dificultades de acceso a financiamiento para la agricultura familiar no constituyen un tema nuevo. En lo relativo al financiamiento agrícola, **los bancos tienen una fuerte aversión al otorgamiento de créditos a los pequeños agricultores, atribuyéndoles elevados y complejos perfiles de riesgo**. Por su naturaleza, la actividad agrícola conlleva mayores riesgos en comparación con otras actividades, a lo que se suma que la colocación de estos créditos implica mayores costos de transacción, por la dispersión y lejanía de los centros de atención. En otras palabras, el costo de oportunidad y de transacción de financiar a los pequeños y medianos agricultores es elevado.

Pese a los esfuerzos que realiza INDAP, el tema del financiamiento fue un aspecto muy relevado en los Talleres realizados para desarrollar los Lineamientos Estratégicos. En términos de financiamiento, las necesidades más sentidas por la agricultura familiar giran en torno a la disponibilidad de capital de trabajo y acceso a capital de inversión. En estos Talleres también surgió con fuerza el tema del financiamiento para los jóvenes, donde la demanda se centra en el acceso a tierra y en la adquisición de equipos e infraestructura para la realización de emprendimientos rurales. (Fuente: *Documento de Lineamientos Estratégicos 2014-2018*, INDAP, 2014).

2.4.3 Ámbito Comercial y Acceso a Mercados

2.4.3.1 Cooperativas

Respecto del ámbito comercial y acceso a mercados las Cooperativas Campesinas y Agrícolas de Chile tienen limitantes críticas que se pueden calificar en 3 aspectos:

- i. **Bajos Volúmenes para compra de insumos:** A pesar de estar asociados, la mayoría de las cooperativas, no compran los insumos en conjunto, porque los agricultores no poseen el capital necesario para invertir en ello. Es así que al realizar compras en pequeños volúmenes, -en comparación a las grandes empresas que importan directamente de los países de origen barcos cargados de insumos-, y en la época en que se requieren éstos con urgencia –por lo que los precios son más altos- sus costos de producción inmediatamente encarecen sus cultivos, quitándoles competitividad y restándoles margen de ganancia.
- ii. **Bajos Volúmenes para comercialización:** Así también para comercializar la gran mayoría de las cooperativas aún no lo hacen asociativamente, a pesar de que ese es por lo general el primer objetivo de asociarse. Esto se genera por las falencias en gestión que poseen las cooperativas, que en la mayoría de los casos no poseen equipos técnicos y sus gerentes son socios, sin mayor preparación. A esto se suma la limitante del acceso a recursos operativos antes mencionados, que genera un círculo vicioso, donde el agricultor vende de manera individual y a menos precio que lo que paga el mercado (que puede llegar hasta el 70 u 80% de diferencia), solamente porque llegan compradores al terreno mismo y le ofrecen comprar en efectivo pagado inmediatamente, que dadas las necesidad de liquidez de los agricultores, hacen que en la mayoría de los casos tomen esta opción., perdiendo derechamente dinero y peor aun dejando a la cooperativa de lado.
- iii. **Bajo nivel de Innovación y cumplimiento de normas:** A las limitantes anteriores se suman el bajo nivel de innovación de las cooperativas en todas sus áreas y con agregaciones de valor limitadas, las que se potencian negativamente con la falta de gestión estratégica comercial y con el no cumplimiento de normas

comerciales para acceder a mercados nacionales e internacionales, que limitan sus opciones de comercialización y aspiraciones de mejores precios.

2.4.3.2 Asociaciones Gremiales y Sindicatos Independientes Agrícolas

En este aspecto ambos tipos de entidades, si bien no comercializan directamente, contribuyen al desarrollo de gestiones comerciales para sus asociados, apoyan la participación en ferias y eventos masivos, organizan ruedas de negocios y contribuyen articulando redes para sus representados. Más allá de ello, no queda más que analizar a sus asociados en relación al Ámbito solicitado.

La orientación de los productores hacia diversos tipos de mercados permite visualizar el nivel de relación local y regional, con estructuras formales de comercialización orientadas tanto a los mercados externos como a diversas cadenas de procesamiento del producto. Según el Censo Agrícola de 2007, un total de 31.565 explotaciones, (cerca de 10% del total) señala mantener relaciones de comercialización con empresas agroindustriales en forma directa, sin intermediarios. Este total se divide claramente en dos universos: el 50% en explotaciones menores de 20 ha y el resto en las de tamaño mayor.

Paralelamente, 19.331 explotaciones señalan mantener su producción o parte de ella orientada a mercados externos, ya sea en forma directa o a través de una empresa exportadora o un intermediario. Al igual que en la orientación productiva hacia la agroindustria, poco más de la mitad de este universo corresponde a empresas de superficie inferior a 20 ha. A su vez, de este porcentaje, la mitad, es decir, 24% de las explotaciones totales vinculadas al exterior, son menores de 5 ha.

El acceso a mercados es un factor crítico en las entidades asociativas agroalimentarias, ya que éstas no cuentan con capacidades de negociación, apoyo técnico, acceso a tecnologías, entre otros elementos limitantes y por tanto, sus utilidades son marginales. En cuanto al destino de sus producciones, éstas van principalmente a mercados locales de zonas geográficamente cercanas a sus predios.

Para entender la brecha comercial del Sector, es necesario partir por la característica principal, que es su gran heterogeneidad, la cual se expresa en una variedad y variabilidad de: sistemas de producción, tamaños físicos y económicos, niveles tecnológicos y de productividad, y acceso a bienes y servicios. Esta situación limita la capacidad para asociarse entre agricultores y luego para articularse en forma ventajosa con los mercados de productos, insumos y servicios, lo que se constituye como una debilidad histórica de la AFC.

Lo mencionado obedece a diferentes factores que operan en el sistema económico como desventajas frente a otros agentes, como los siguientes:

- i. la escala de producción,
- ii. las asimetrías de información,
- iii. los mayores costos de transacción por unidad de producto,
- iv. las dificultades logísticas (acopio, transporte, almacenamiento),
- v. la informalidad sanitaria y tributaria,
- vi. las limitaciones para agregar valor y
- vii. las exigentes normas de calidad que imponen los mercados.

Los esfuerzos por abordar este desafío se han multiplicado en el tiempo, pero la realidad de la competitividad es más rápida, entendiendo que esta dimensión es clave para dar sostenibilidad a la actividad económica actual y a los nuevos emprendimientos que realizan los productores. Es así que a mediados de la década de los 90 INDAP desplegó un esfuerzo de significación en materia de asociatividad, uno de cuyos objetivos era justamente remover la barrera de escala para acceder a los mercados, para lo cual se crearon distintos instrumentos de apoyo a los agronegocios. Hacia finales de los 90 e inicios de los 2000 se inició un fuerte impulso para lograr la inserción de la Agricultura Familiar Campesina en los mercados internacionales, a través de una articulación de esfuerzos entre INDAP y PROCHILE. Finalmente, hacia mediados de la primera década del 2000, los esfuerzos se orientaron a buscar una articulación con la industria, a través del programa denominado Alianzas Productivas, a lo que se sumaron iniciativas enfocadas a la agregación de valor (Programa Sabores del Campo) y al cumplimiento de estándares de calidad (BPA, BPM, PABCO y Resoluciones Sanitarias, entre otros).

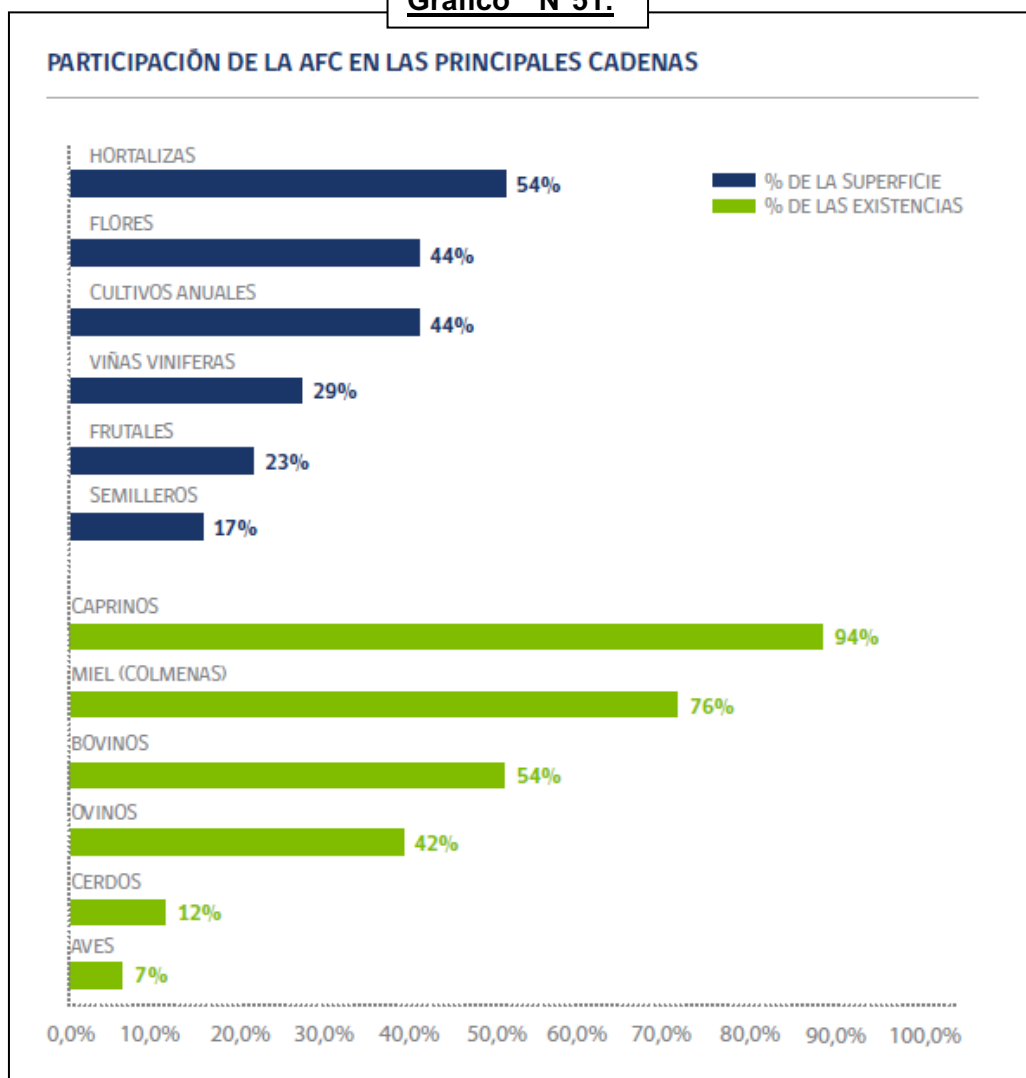
Esta diversidad hace que las explotaciones jueguen roles distintos en las estrategias de ingreso y de vida de las familias de la AFC. En este contexto, y reconociendo que existe un continuo en esta heterogeneidad, es posible identificar a lo menos dos grandes segmentos para establecer políticas y estrategias diferenciadas. En primer lugar, un grupo constituido por productores cuya estrategia económica se sustenta en la multiactividad, en razón de la escasa dotación y/o calidad de sus recursos productivos.

Esto implica que combinan su actividad agrícola por cuenta propia en la explotación con otras actividades fuera de ésta, para así complementar ingresos. También, a veces, logra valorizar sus activos prediales a través de otras actividades conexas tales como el agroturismo o la artesanía. Los estudios anteriormente citados indican que este grupo (“multiactivos”) **representa casi el 60% de la Agricultura Familiar Campesina**, equivalente a aproximadamente 155.000 explotaciones. En promedio, este segmento dispone de 19 hectáreas físicas, equivalentes a 1 HRB, y desde el punto de vista de su “tamaño económico”, este grupo se ubica en un rango de Valor Bruto de la Producción anual de la explotación (VBP), de hasta 100 UF (casi \$ 2,4 millones), con un promedio por explotación de algo más de \$ 900.000 al año. (Fuente: INDAP 2014).

El segundo grupo corresponde a lo que se ha denominado el segmento “comercial empresarial”, el cual está constituido por productores que poseen una mayor dotación y/o calidad de recursos productivos, lo que les permite desplegar una estrategia económica sustentada en la actividad agropecuaria realizada por cuenta propia en la explotación. Representan alrededor del 40% del estrato de los pequeños productores, equivalente a una cifra del orden de las 100.000 explotaciones. Este es un grupo de gran amplitud, ya que desde el punto de vista de una clasificación según el tamaño económico, se ubica en un rango de valor de la producción de la explotación que va entre 101 hasta 2.400 UF (\$ 57 millones), con un promedio anual que varía entre \$ 6 millones y casi \$ 28 millones, según los sub-estratos que lo componen. En términos de superficie, dispone de un promedio de entre 55 y 200 hectáreas físicas, equivalentes a 3 y 12 HRB respectivamente. En este contexto, es probable que en su interior exista todavía una gran heterogeneidad, coexistiendo explotaciones con

características de multiactividad, con otras donde la actividad por cuenta propia en la explotación esté en el centro de la estrategia económica, generando la mayor parte de los ingresos de las familias. (Fuente: INDAP 2014).

Gráfico¹⁶ N°51:



Como se aprecia en el gráfico N° 51. Según la información que proporciona el último Censo Agropecuario, la Agricultura Familiar Campesina controla el 37% de la superficie sembrada o plantada con rubros agrícolas, lo cual corresponde a casi 500 mil ha. De éstas, el segmento correspondiente a los “multiactivos” concentra el 20%, mientras que el grupo “comercial-empresarial” controla el 80% restante. Los rubros agrícolas de mayor importancia son las hortalizas, los cultivos anuales y las flores; de éstos, cabe recordar que los dos primeros corresponden a rubros que mostraron una tendencia decreciente en el período intercensal (rubros de menor dinamismo). Los

frutales y viñas viníferas, ambos pertenecientes al sector más dinámico, ocupan una posición minoritaria en este segmento. En el rubro pecuario, la participación de la Agricultura Familiar Campesina es significativa pues posee el 52% de las existencias⁴¹ ganaderas. Sin embargo, esta predominancia se localiza justamente en aquellas especies que en el período intercensal (1997 – 2007) mostraron un menor dinamismo: bovinos, ovinos y caprinos. En cambio, en la actividad porcina y avícola la participación de la Agricultura Familiar Campesina es poco relevante. La información anterior es coincidente con lo que revela el estudio de caracterización de los usuarios del PRODESAL y PDTI del año 2013, con relación a los rubros predominantes en la Agricultura Familiar Campesina; ello evidencia que esta estructura se ha mantenido en los últimos siete años.

Otro dato de interés dice relación con el hecho de que la Agricultura Familiar Campesina, está masivamente volcada hacia el mercado doméstico, abarcando al 95% de los productores de este segmento. Si bien los circuitos de comercialización en los cuales se inserta la Agricultura Familiar a nivel interno han sido poco estudiados, se puede afirmar que éstos involucran múltiples canales y actores: para los productos frescos (frutas y hortalizas), así como para la ganadería menor y los productos apícolas, los circuitos son en general poco estructurados y cuentan con múltiples intermediaciones. En este contexto, resulta relevante reconocer las distintas opciones que ofrece el mercado doméstico para la AFC, donde es fundamental entender las dinámicas, condiciones, exigencias y características de cada mercado en sus distintos niveles: local, regional y nacional.

2.4.4 Ámbito Capacidades de Gestión Interna

2.4.4.1 Cooperativas

Respecto del ámbito de gestión interna de las Cooperativas Campesinas y Agrícolas de Chile tienen limitantes críticas que se pueden calificar en 4 aspectos:

- i. **Liderazgos y Visión empresarial:** Las cooperativas como todo grupo asociativo requiere de liderazgos fuertes y eficaces, los cuales deben ser capaces de

⁴¹ Fuente: Documento de Lineamientos Estratégicos 2014-2018, INDAP, 2014.

mantener la unión y avanzar hacia los objetivos especialmente en tiempos difíciles. Esta condición ha marcado fuertemente el éxito y/o fracaso de las cooperativas hasta la actualidad, donde dados aspectos culturales del mundo rural chileno, la asociatividad productiva y comercial es muy compleja y está siempre rodeada de desconfianzas. A lo que se suma el hecho de que en la mayoría de las cooperativas no se reconoce a ésta como una empresa que además es propia, sino que se ve como un comprador más o como el canal por el cual se pueden acceder a recursos, proyectos e inversiones de fuentes públicas y privadas.

ii. Gestión Estratégica: Existe muy baja profesionalización de las cooperativas, que como se mencionaba anteriormente, no planifican estratégicamente a la empresa en el largo plazo, no cuentan con equipos técnicos de ningún tipo, menos aún en gestión y no cuentan planes de desarrollo de inversiones y/u opciones de crecimiento y desarrollo de mercados. Sí bien, la ley (de cooperativas) exige un Gerente, este estamento es suplido generalmente por un socio, quién carece de los conocimientos, herramientas, recursos y disponibilidad de tiempo, necesarios para la realización de dicha labor. Son escasas las Cooperativas que cuentan con apoyo administrativo y/o asistencia técnica especializada. A su vez, las Cooperativas carecen de Planes estratégicos que definan los lineamientos y metas a alcanzar en el corto y mediano Plazo. Sólo realizan planes operativos y/o reuniones extraordinarias para la toma de decisiones⁴².

iii. Participación Societaria: Es frecuente en las cooperativas chilenas, el desconocimiento de los socios respecto de sus obligaciones, deberes y derechos como parte de la organización, por lo que su participación es limitada a las Asambleas (generalmente 1 vez al año) y a transacciones importantes que se realizaren, pero no se involucran en el desarrollo empresarial, en las acciones comerciales ni menos aun cuando existen deudas y/o problemas financieros. Todos estos elementos configuran limitantes de la gestión interna, siendo los mismos socios sus responsables.

⁴² Fuente: "Caracterización del sector cooperativo agrario chileno y recomendaciones de políticas e instrumentos públicos de fomento para su desarrollo". UNAF-FIDA-INDAP, 2013)

iv. **Problemas Contables:** Finalmente un aspecto no menor es la falta de asistencia contable que poseen las Cooperativas, ya que su contabilidad es diferente a la de otras empresas, dada su estructura y la forma de participación de los socios en ella, además de algunos beneficios tributarios. Esto reviste un problema para la gestión, ya que, no todos los contadores están capacitados en cuanto a la contabilidad cooperativa y realizan la contabilidad tradicional a éstas, generándoles problemas e incluso multas por parte del Servicio de Impuestos Internos, además de ser una traba para la administración.

Es importante agregar que **las limitaciones de los 3 Ámbitos anteriores, redundan en mayores dificultades aún para la gestión interna de la cooperativa**, puesto de otro modo, quien gestione la cooperativa debe ser más hábil aún que sus pares de cualquier empresa, ya que las que no son cooperativas cuentan al menos con los elementos básicos para hacer su labor, lo que en este sector es muy deficitario.

2.4.4.2 Asociaciones Gremiales

En el ámbito de la gestión interna, las A.G., poseen similares problemas a los de las cooperativas, dentro de estos elementos encontramos:

i. **Liderazgos y Visión empresarial:** Por el hecho de tener un sentido asociativo de representación, la A.G. requiere de liderazgos fuertes y eficaces, los cuales deben ser capaces de mantener la unión y avanzar hacia los objetivos especialmente en tiempos difíciles y ser la voz ante quien se deba. Factor que se debe entender y manejar con aspectos culturales del mundo rural chileno, la asociatividad productiva y comercial es muy compleja y está siempre rodeada de desconfianzas.

ii. **Gestión Estratégica:** Si bien existe un nivel de preparación técnica, en las A.G. es complejo le avanzar hacia una profesionalización de las mismas, que como se mencionaba anteriormente, permita planificar estratégicamente a la entidad en el largo plazo. En su mayoría las A.G. no cuentan con equipos técnicos estable de ningún área, menos aún en gestión y no cuentan planes de desarrollo de inversiones

y/u opciones de crecimiento y desarrollo de mercados. Sólo realizan planes operativos y/o reuniones extraordinarias para la toma de decisiones⁴³.

iii. Participación Societaria: Es frecuente en las Asociaciones chilenas, el desconocimiento de los socios respecto de sus obligaciones, deberes y derechos como parte de la organización, por lo que su participación es limitada a las Asambleas (generalmente 1 vez al año) y a transacciones importantes que se realizaren, pero no se involucran en el desarrollo empresarial, en las acciones comerciales ni menos aun cuando existen deudas y/o problemas financieros. Todos estos elementos configuran limitantes de la gestión interna, siendo los mismos socios sus responsables.

2.4.4.3 Sindicatos Independientes Agrícolas

La gestión interna de estas entidades es limitada, ya que estas organizaciones no cuentan en su mayoría con apoyo profesional y están conformadas por los denominados “agricultores por cuenta propia” que mezclan la producción agrícola con trabajos asalariados en otros predios cercanos. Esto porque estas entidades poseen cerca un 100% de asociados que son pequeños productores e incluso agricultores de subsistencia, pero no hay en ellas agricultores medianos o grandes, u otras figuras legales, situaciones que si ocurren en las A.G.

i. Liderazgos y Objetivos de Desarrollo: Los sindicatos independientes, en su gestión interna son bastante inestables, principalmente porque carecen de visión y objetivos de desarrollo claros y que convoquen a la participación formal y efectiva, lo que se suman sus recursos muy limitados y carencia de apoyo profesional.

ii. Participación Societaria: En este punto es destacable que poseen un alto nivel de participación en comparación a las otras 2 figuras, pero esta es informal. Esto principalmente porque el Sindicato se forma en localidades muy acotadas, donde los socios se conocen de larga data y además se encuentran regularmente en espacios comunes, lo que facilita la comunicación y la interacción de los asociados, lo que

⁴³ Fuente: “Caracterización del sector cooperativo agrario chileno y recomendaciones de políticas e instrumentos públicos de fomento para su desarrollo”. UNAF-FIDA-INDAP, 2013)

surge de manera espontánea. Pero no contribuye al fortalecimiento de la organización.

III. RESUMEN EJECUTIVO GENERAL Y POR RUBRO

El presente estudio tiene como objetivo el Diagnosticar y Caracterizar las empresas pertenecientes al sector de la Economía Social y Cooperativa del Sector Agroalimentario, para identificar sus principales restricciones productivas, comerciales y de capacidades, que limitan el mejoramiento de sus ingresos y de su calidad de vida, con el fin de apoyar la formulación de políticas más eficaces para este sector.

En este respecto, la metodología utilizada para el levantamiento de la información se basa en la revisión bibliográfica de información secundaria y el análisis de información

proveniente de Organismos Públicos relacionados al Sector, sumados a conocimientos sobre el tema por parte del equipo consultor.

Respecto de la información utilizada, es necesario mencionar que su origen proviene de diversas fuentes que en general consideran:

- Estudios de entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales
- Documentos estratégicos de entidades públicas
- Bases de Datos Gubernamentales
- **Organizaciones Nacionales Campesinas**
- **Actores Regionales y Locales, y**
- Entidades Públicas

Se debe indicar que estos antecedentes están integrados a lo largo de este capítulo y se mencionan en cada intervención. (Todas las fuentes de información se mencionan en Anexo 7.1).

3.1 RESUMEN EJECUTIVO GENERAL

El Sector Agroalimentario del país en las dos últimas décadas ha estado viviendo un proceso de cambios de tipo estructural, producto del proceso de reformas económicas, la apertura de la economía y la suscripción de importantes Tratados de Libre Comercio (TLCs), con los más importantes mercados del mundo y sujeto a las normas internacionales que rigen el comercio mundial. Con los TLCs, además de ampliar mercados, se ha logrado obtener seguridad jurídica en ellos, generando así amplias oportunidades para las producciones ya exportadas y otras por desarrollarse.

Lo anterior ha repercutido en la economía sectorial, especialmente en la última década, las exportaciones se han expandido tanto en volúmenes, destinos, valor y productos, así como se han incorporado nuevas zonas y productores al proceso exportador. Avances importantes, se han registrado en infraestructura, cobertura eléctrica, caminos, comunicaciones, postas y escuelas rurales.

Así el Sector Agroalimentario nacional ha ido consolidándose a través de los años, y se ha transformado en una alternativa de producción competitiva para los actores de la Economía Social. Actualmente, existen productos de importancia en los envíos internacionales y en los retornos percibidos, como son frutas y vinos, que generan en total un aporte al PIB de 2,7%. Además las semillas y cultivos industriales cada vez toman mayor participación a nivel productivo nacional y en el comercio exterior. Sin embargo, existen condiciones que afectan las producciones y las rentabilidades de los actores, como son factores meteorológicos, sequías, coyunturas locales y cambios en los patrones de consumo, que genera desafíos importantes para la agricultura nacional, y los organismos potenciadores del sector.

Dentro de la caracterización de la agricultura cabe destacar que está se distribuye por todo el país, marcados por los microclimas existentes, y explotada mayoritariamente por la agricultura familiar, que representa casi el 90% de las unidades productivas del país. Este grupo, produce mayoritariamente commodities, con superficies marginales, reducida tecnologías, accesos a financiamientos e instrumentos de fomento, y que generan utilidades bajas dado su reducido nivel de negociación y participación en los mercados. Esta situación significa un desafío para el sector, dada la importancia de este grupo en el aseguramiento de los mercados locales y el abastecimiento nacional.

A pesar de los logros señalados en algunos subsectores y estratos productivos, durante este proceso se han profundizado algunas brechas. En efecto, dichas brechas se observan al interior del sector agropecuario, donde coexisten un sector competitivo moderno, capitalizado y con tecnología de punta, orientado a los mercados externos y, por otra parte, la economía familiar, constituida por pequeños y parte importante de medianos productores, que aún es mayoritariamente productora de cultivos tradicionales o alimentos básicos, que se caracteriza por su baja capitalización, difícil acceso al crédito, con tecnologías inapropiadas, baja articulación con los mercados locales de insumos y productos así como carencias en materia de formación para abordar los exigentes mercados modernos.

Dentro del segmento de la agricultura familiar un segmento importante lo constituyen los productores que se están organizado en las cooperativas campesinas, que en muchos casos ya están haciendo esfuerzos por incorporarse a este proceso de cambio de sus actividades productivas o con base a sus tradicionales actividades productivas, adecuando

los productos en el proceso de la postcosecha a los requerimientos de los mercados externos.

Resumen 4 Ámbitos

En relación al diagnóstico realizado se establece en resumen para cada uno de los ámbitos lo siguiente:

- 1) **Ámbito Tecnológico Productivo:** En este aspecto el sector tiene muchos retrasos, quedando muy por debajo por ejemplo de los rendimientos posibles de obtener en sus producciones. Esto principalmente por restricciones financieras que repercuten en dificultades para obtener: acceso a semillas de calidad certificada; insumos agrícolas a tiempo, de calidad y en cantidades requeridas; Maquinaria para labores de siembra y cosecha; además de bajo y nulo nivel de manejo en tecnologías blandas; nivel de innovación; entre otros variados elementos.
- 2) **Ámbito Disponibilidad Uso y Acceso a Recursos:** El Sector se encuentra en una muy mala posición respecto al financiamiento, ya que INDAP cuenta con déficit de oferta, hay muchas limitantes para adquirir créditos al ser considerados muy riesgosos, solicitudes de garantías y prendas que son abusivas, no hay financiamiento asociativo ni público ni privado, tasa de interés muy altas, entre otros distintos elementos.
- 3) **Ámbito Comercial y Acceso a Mercados:** El Sector se desenvuelve bien comercialmente, para subsistir. Pero no logra incorporarse a cadenas comerciales que puedan pagar mejores precios, o al menos mejores condiciones. La gran parte de sus productos se los compran en terreno lo intermediarios y por la necesidad de efectivo le entregan a muy bajo costo su trabajo, llevándose finalmente el intermediario entre el 30 al 60 % del precio total final de los productos. El acceso a mercados más rentables, se les torna muy complejo por los pagos a 90-120 días, por las mermas excesivas que se les aplican, además porque se requiere una logística ya administración eficiente y porque deben cumplir exigencias sanitarias y legales que involucra inversiones muy altas para su realidad.

- 4) *Ámbito Capacidades de Gestión Interna:*** Este ámbito es el más débil de quienes conforman el Sector, esto porque en la gran mayoría de los casos toda la labor y responsabilidad administrativa y de gestión recae en uno o más productores, que deben manejar aspectos internos, externos, comerciales, productivos, organizacionales, legales, etc. sin recibir honorarios por ello y sin tener la preparación necesaria para hacerlo, además de preocuparse también de sus propios cultivos.

Finalmente, en base a lo analizado y con respecto al diagnóstico realizado de las entidades de la Economía Social y Cooperativa del Sector Agroalimentario, se advierte a modo general la coexistencia de diversas figuras legales y *de hecho* en torno a la Asociatividad en el sector estudiado. Estas figuras son fiscalizadas y/o controladas por Múltiples Ministerios, por Municipios, Registro de Comercio, Conservadores de Bienes Raíces, etc. lo que advierte una total descoordinación tanto de los parlamentarios que crean las leyes como de las entidades que las operan. A pesar de ello, siguen siendo muy relevantes las cooperativas y en menor grado la Asociaciones Gremiales y Sindicatos.

3.2 ANÁLISIS DE RESUMEN POR RUBROS

Para realizar un análisis del Sector y definir variables de acuerdo a los rubros, es necesario mencionar que la única fuente oficial y con información estadística primaria es el VII CENSO AGROPECUARIO Y FORESTAL, del año 2007, desarrollado por ODEPA e INE. Este Censo en lo que respecta a información de utilidad para este Estudio, es muy limitado y con falencias, las cuales son necesarias de exponer, ya que establecen en sí mismas resultados para su mejoramiento.

Es por ello que antes de proceder con el análisis es necesario señalar la información contenida en dicho Censo y su manejo.

3.2.1 Censo Agropecuario y Forestal año 2007

Este Censo se compone de 17 secciones, que en total aglutinan 451 casillas de preguntas, de las cuales sólo 2 hacen referencia -además de manera indirecta-, al Sector de la

Economía Social y Cooperativa. Por ello, es relevante mencionar las carencias en sus objetivos, confección y metodología.

Esta situación se origina porque claramente, este Censo, no tenía dentro de sus objetivos capturar información de utilidad para el Sector de la Economía Social, que sirva de insumo para el diseño de Políticas Públicas, que vayan en pro del desarrollo del Sector. A lo que se suman falencias respecto de las 2 preguntas, realizadas a los encuestados.

Imagen N°1: Extracto de Cédula Censal

Condición jurídica del Productor (a) (Anote código).....9

Persona Natural:

- 1 Productor (a) individual
- 2 Sucesiones y sociedades de hecho sin contrato legal
- 3 Productor (a) Comunero (a) en goce individual

Persona Jurídica:

- 4 Instituciones fiscales o municipales
- 5 Sociedades anónimas y de responsabilidad limitada
- 6 Otras sociedades con contrato legal (órdenes religiosas, escuelas técnicas, universidades privadas, etc)
- 7 Comunidades agrícolas históricas
- 8 Comunidades indígenas

i. En primer lugar, como se aprecia en la imagen N°1, iniciando la encuesta⁴⁴ en la **SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES**, pregunta N° 9: *Condición jurídica del Productor*, **no se da cabida a las Cooperativas como persona jurídica**, ni siquiera en “otras”.

ii. A lo que se suma que en la **SECCIÓN XVI: OTRAS CONSULTAS**, casilla 425, sólo menciona “si pertenece o no a una cooperativa” (además de otras figuras asociativas), pero no permite establecer que productos trabaja el encuestado con la Cooperativa,

⁴⁴ Cédula Censal. Odepa 2007.

y/o que actividades desarrolla con ella, en qué condiciones, ni menos aún los rubros, volúmenes, aspectos tecnológicos, de comercialización, de gestión, financieros, de apoyo estatal, etc. Que por lo demás se superponen y duplican cuando el agricultor encuestado participa en más de una organización asociativa. Como se observa en Imagen N°2.

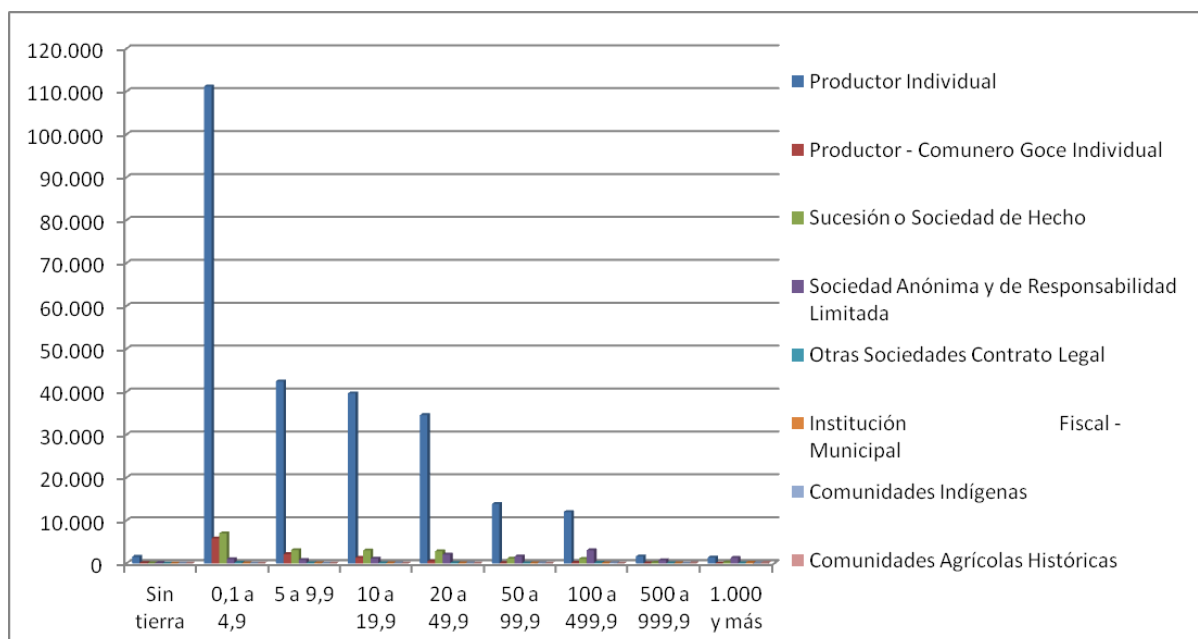
Imagen N°2: Extracto de Cédula Censal

SECCIÓN XVI : OTRAS CONSULTAS (Continuación)		
¿Pertenece a alguna organización relacionada con la actividad productiva agropecuaria o forestal? (marque con X una o más opciones)		
424	☐	No pertenece a ninguna asociación
425	☐	Cooperativa
426	☐	Sociedades de responsabilidad limitada
427	☐	Asociación de canalistas
428	☐	Asociación gremial
429	☐	Otra

3.2.1.1 Información de utilidad en base al Censo Agropecuario 2007

De todos modos, de la información que arroja el Censo, se pueden obtener 2 referencias que aunque no poseen valor estadístico, sirven para visualizar algunas materias del Sector, las cuales se exponen a continuación.

IMAGEN N°3: Cantidad de Encuestados Según Tamaño de explotación y Participación Jurídica. (Unidad/Hás/Tipo)



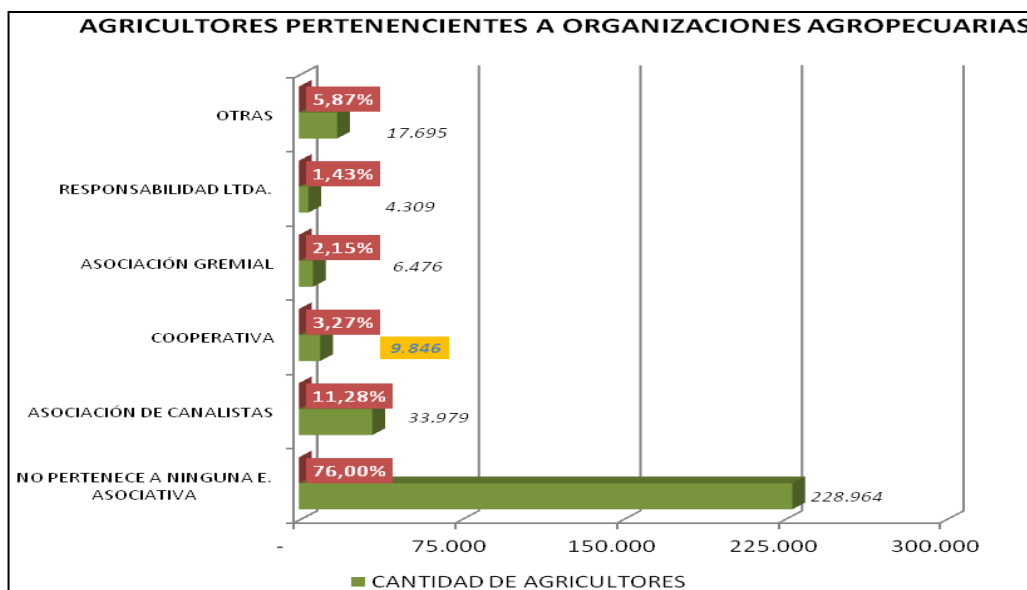
(Fuente: Elaboración Propia con datos del Censo Agropecuario 2007).

Referencia 1: De los datos obtenidos por el Censo Agropecuario, se advierte que los productores Individuales, con tamaños de explotación de entre 0,1 a 4,9 hectáreas, son por lejos los de mayor representación en la agricultura nacional, sumando a más de 111.000, lo que corresponde a un 36,9% del total encuestado. Seguido por el segmento que va de 5 a 49,9 hás. que representan en conjunto el 38,7% de los encuestados. Sumando ambos segmentos, se obtiene que un 75,6% de los encuestados, son pequeños productores -por la cantidad de superficie explotada-, todos trabajando de manera individual. Es así que Chile destaca por el pequeño tamaño promedio de sus unidades agrícolas. Sin embargo, el 93% **de la superficie agrícola** de las explotaciones, está en el segmento de tamaño: mayores de 100 ha, mientras que sólo el 2,4% del total se encuentra distribuido entre las propiedades menores de 20 hectáreas físicas.

Referencia 2: De los datos obtenidos por el Censo Agropecuario, se obtiene la *Imagen N°4*, que muestra que la participación asociativa -en cualquier modalidad- es considerablemente baja en Chile, donde un 76% de los agricultores censados, indica

no pertenecer a ningún tipo de organización y en el ámbito de relevancia de este estudio, tan **sólo un 3,27%, menciona estar asociado a alguna Cooperativa.**

IMAGEN N°4:



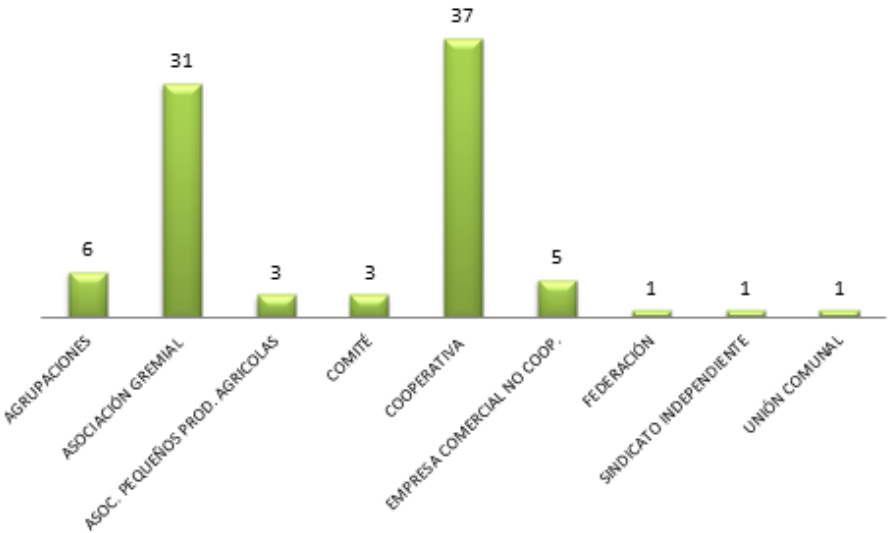
(Fuente: Elaboración Propia con datos del Censo Agropecuario 2007).

3.2.2 Rubro Apícola

Las explotaciones apícolas, se encuentran desde la II a la XI región, con una concentración en la zona central. En Chile existen alrededor de 10 mil explotaciones que administran más de 454 mil colmenas, las cuales generan una variada gama de productos apícolas como cadena productiva. La producción de miel, originada

principalmente en especies melíferas del bosque nativo chileno, es exportada en cerca de un 90% a los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos, constituyéndose como el principal producto pecuario primario exportado por Chile. El siguiente gráfico muestra la distribución de las organizaciones en la Apicultura, donde de las 88 organizaciones, existe una mayor concentración de asociaciones gremiales y cooperativas.

Gráfico N°52: Economía social en la Apicultura



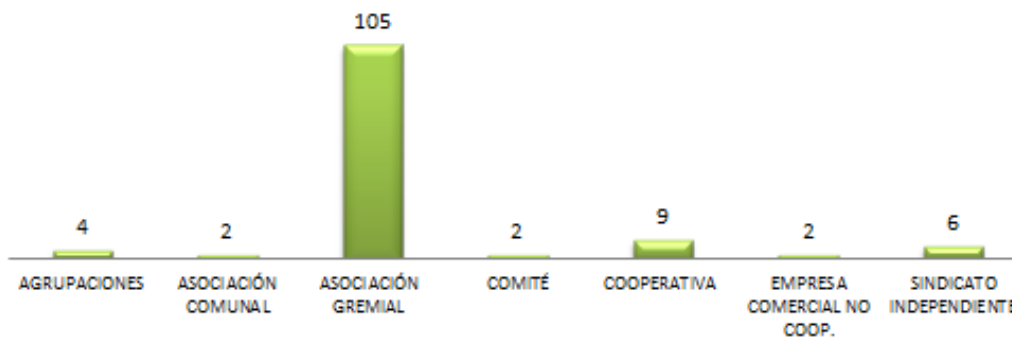
3.2.3 Rubro Carnes

La producción de carnes en Chile es liderada por la de aves, que es altamente integrada y se concentra en un reducido número de productores, alcanzando 675 mil toneladas. En segundo lugar se encuentra la producción de carne de cerdo, que cuenta con 237 mil reproductoras y llega a 584 mil toneladas, de las cuales cerca de 40% se destina a la exportación. Luego se ubica la producción bovina (200 mil toneladas), orientada principalmente al mercado interno y muy relevante, ya que cuenta con sobre 120 mil productores.

La ubicación geográfica de la faena se concentra en La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos con un 62,4% de las existencias, y en menor grado en la Región Metropolitana, y en relación a la orientación productiva del ganado bovino, el 69,4% de la masa está destinada principalmente a la producción de carnes. En los últimos 10 años, el beneficio de ganado bovino, en términos de cabezas de ganado, tuvo una variación positiva de un 5%.

En la economía social de carnes 105 organizaciones corresponden a asociaciones gremiales, y por debajo le siguen cooperativas y sindicatos.

Gráfico N°53: Economía social en la Carne



3.2.4 Rubro Cereales

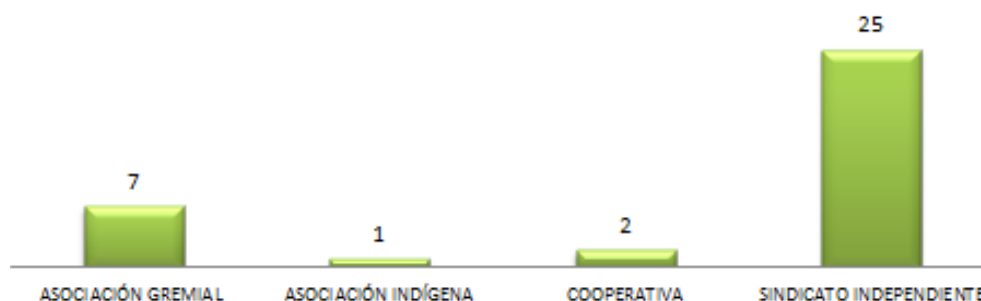
La superficie cultivada con cereales es de aproximadamente 576 mil hectáreas (temporada 2012/13), de las cuales un 44% corresponde a trigo, un 24% a maíz y un 22% a avena. Los demás cereales tienen participaciones inferiores a 5%. El 69% de

las siembras de trigo y el 85% de las de avena se concentran en las regiones del Bío Bío y La Araucanía. El maíz se siembra principalmente en las regiones de O'Higgins y el Maule, que reúnen el 75% de la superficie.

Para el caso de Trigo y Maíz, también existen a nivel Público, Mesas de Trabajo para el desarrollo del Sector. También es importante señalar que un gran poder de compra a nivel nacional es COTRISA, empresa que es de 99% propiedad Estatal.

Con los registros que tiene información de rubros, existen 25 sindicatos independientes de productores de cereales en nuestro país.

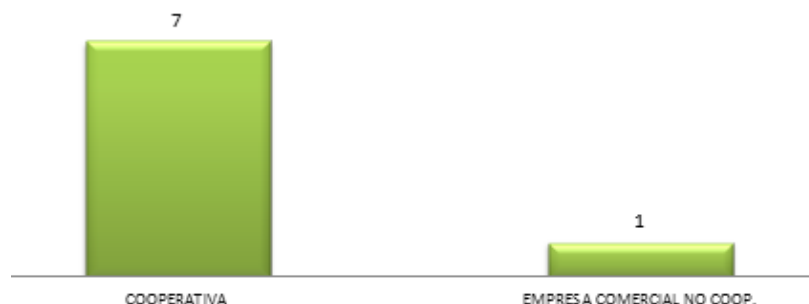
Gráfico N°54: Economía social en Cereales



3.2.5 Rubro Cultivos Industriales

La superficie cultivada con cultivos industriales es de aproximadamente 100 mil hectáreas, de las cuales un 42% corresponde a raps, un 20% a lupino y un 19% a remolacha. El 53% y el 27% de las siembras de raps se concentran en las regiones de La Araucanía y del Bío Bío, respectivamente. El 97% del lupino se siembra en la Región de La Araucanía y el 68% de la remolacha se cultiva en la Región del Bío Bío. De estos, casi la totalidad se encuentra en manos de cooperativas.

Gráfico N°55: Economía social en Cultivos industriales



3.2.6 Rubro Flores

Este rubro se considera, a pesar de no pertenecer al sector agroalimentario, ya que, generalmente “encubre” a la producción de hierbas medicinales y de uso culinario, las cuales si son relevantes para el Estudio, y cada vez más demandas en el mercado.

La superficie nacional de flores es de aproximadamente 2 mil hectáreas, distribuidas principalmente en las regiones de Valparaíso (35%) y Coquimbo (19%). Las principales especies producidas son el clavel, el crisantemo y el lilium, con participaciones de 19%, 15% y 15%, respectivamente. Respecto a la economía social, de las organizaciones que cuentan con información de rubros, 5 corresponden a asociaciones gremiales y 4 a empresas comerciales no cooperativas.

Gráfico N°56: Economía social en Flores



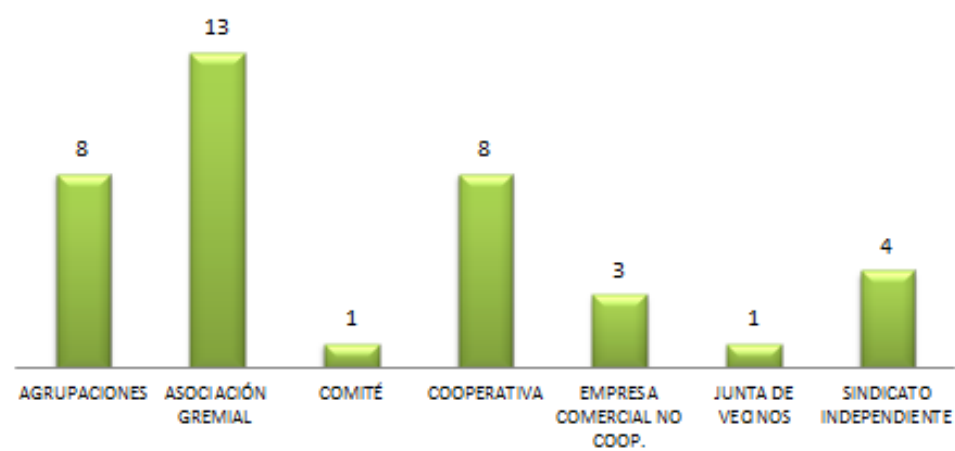
3.2.7 Rubro Hortalizas Frescas

El sector hortícola tiene gran importancia para el país: se encuentra en todas regiones con cerca de 34.000 explotaciones de acuerdo al último censo agropecuario (2007), e incluyendo las huertas caseras llegan a ser más de 96.000, lo que significa aproximadamente que casi un tercio de todas las explotaciones silvoagropecuarias del país contienen cultivos hortícolas.

De acuerdo a las estimaciones del INE, la superficie hortícola nacional alcanzó casi 79 mil hectáreas el año 2012 y el 85% se encuentra entre las regiones de Coquimbo y del Maule. Las hortalizas con mayor superficie cultivada son el choclo y la lechuga, con participaciones de 17% y 9%, respectivamente.

Existen varias organizaciones de la economía dedicadas al cultivo de hortalizas frescas, de las cuales en su mayoría son asociaciones gremiales (13).

Gráfico N°57: Economía social en Hortalizas Frescas

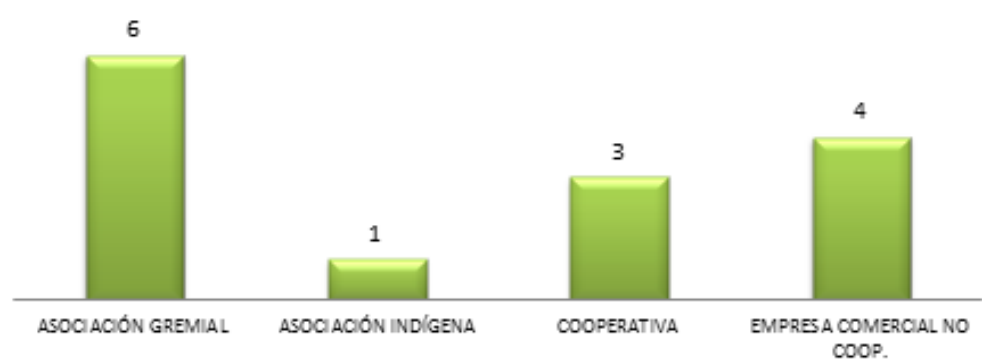


3.2.8. Rubro Frutas y Hortalizas Procesadas

La agroindustria hortofrutícola ha tenido un importante desarrollo y actualmente existen cerca de 250 plantas industriales en el país. Las exportaciones de este sector se han triplicado en los últimos diez años, llegando a USD 1.544 millones en el año 2012, posicionando a Chile como uno de los principales proveedores de pasas, manzanas secas, ciruelas secas, frambuesas congeladas, pimentón deshidratado, jugos de uva y de manzana, pasta de tomate y duraznos en conserva.

Es así que el sector hortícola es una de las actividades agrícolas con mayor superficie, número de productores e incidencia de la AFC, por tanto su desarrollo, tiene un gran impacto en la agricultura nacional. Su cadena es amplia, diversa y homogénea desde su producción hasta su comercialización. Respecto a la economía social, de las hortalizas procesadas 6 son asociaciones gremiales y 4 empresas comerciales no cooperativas.

Gráfico N°58: Economía social en Frutas y Hortalizas Procesadas



3.2.9 Rubro Frutas Frescas

La superficie frutícola nacional alcanza a 294.000 hectáreas, entre las regiones de Atacama y Los Lagos. El sector produce cerca de 5 millones de toneladas de fruta, de las cuales se exportan 2,6 millones como fruta fresca, generando más de USD 4.000 millones anualmente. Chile es el primer exportador frutícola del hemisferio sur y líder exportador mundial de uva de mesa y arándanos. La economía social, de sector frutícola, está liderado por las asociaciones gremiales, seguido por cooperativas

Gráfico N°59: Economía social en Frutas frescas



3.2.10 Rubro Huevos

En Chile existen alrededor de 47,7 millones de aves con fines productivos. Del total de aves, 26,7% corresponden a productoras de huevos para consumo (12,7 millones de gallinas). La industria del huevo en Chile está en manos de aproximadamente 300 productores, donde 57 de ellas concentran el 90% de la producción y se ubican principalmente en la zona central del país. La producción nacional de huevos está conformada por un gran sector industrial que aporta alrededor de 3.200 millones de huevos al año y la producción de traspatio (pequeños productores), cuya producción es menos relevante para la economía nacional, pero cumple un rol socioeconómico importante en la economía doméstica. Con la información de rubros, se obtuvo que sólo una organización se dedica a la producción de Huevos y corresponde a una empresa comercial no cooperativa.

3.2.11. Rubro Leche y Derivados

Chile tiene una moderna lechería, que cuenta con más de 6.000 productores comerciales, especialmente concentrados en las regiones de Los Ríos y Los Lagos. El país dispone de un millón de hectáreas de praderas y de 500.000 vacas lecheras, junto a una veintena de grandes plantas lecheras, incluyendo varias transnacionales, y casi una centena de queseras de tamaño medio y pequeño. La producción de leche alcanza a 2.650 millones de litros y genera 130 y 100 mil toneladas de quesos y leches en polvo y otros derivados. El consumo de lácteos en el país se acerca a 150 litros per cápita, existiendo también un importante comercio exterior. Respecto a la economía social, existen 41 organizaciones dedicadas a la producción de leche, de

las cuales 16 son empresas no cooperativas, 14 cooperativas, 9 asociaciones gremiales, 1 comité y 1 federación.

Gráfico N°60: Economía social en Leche y sus derivados



3.2.12 Rubro Leguminosas

Chile fue exportador de leguminosas con mercado de destino prácticamente a todo el mundo, incluso a mercados tan exigentes como el europeo, exportando porotos, garbanzos y lentejas. Sin embargo, el escenario cambió debido a la aparición de cultivos más rentables, como hortalizas y berries especialmente en el valle central, disminuyendo las leguminosas su superficie de siembra, aunque muchos pequeños agricultores en los secanos interiores y costeros de la zona centro sur del país, persisten hasta hoy sembrando leguminosas para autoconsumo y mercados locales, con rentabilidad volátil, a pesar que existen alternativas más atractivas, como plantaciones forestales. Asimismo, esta situación fue agravada porque en el mercado interno disminuyó el consumo per cápita y, además, aumentó la participación del abastecimiento vía importaciones de lentejas y garbanzos de Canadá, principalmente.

En los años 80 Chile llegó a sembrar sobre 120 mil hectáreas de leguminosas, por un valor de negocio superior a US\$ 80 millones, equivalentes hoy a \$ 38.400.000.000 aproximadamente, lo que indica en alguna medida el potencial subyacente factible de desarrollar. Actualmente la superficie no supera las 10 mil hectáreas y las

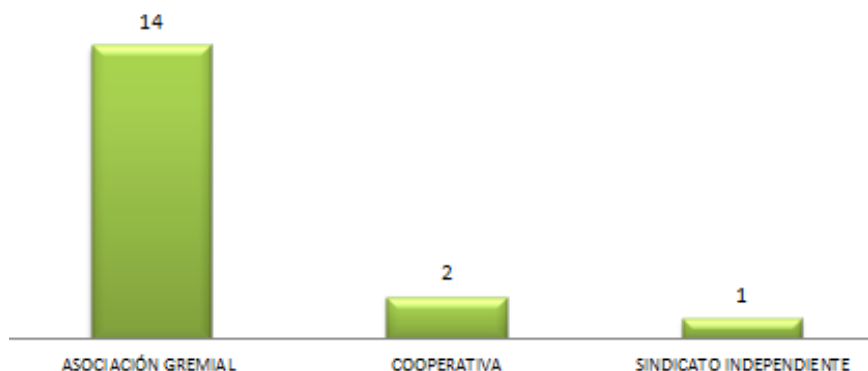
exportaciones son muy escasas. Los cultivos de leguminosas en Chile cubren una baja superficie en relación a lo que fue su comportamiento histórico. El consumo interno es altamente dependiente de las importaciones. Sin embargo, se están vislumbrando perspectivas de recuperación, especialmente en lentejas y porotos, para lo cual se plantea un cambio tecnológico de estos cultivos. La información obtenida existen 9 sindicatos de productores de leguminas a nivel nacional.

3.2.13 Rubro Papas y Tubérculos

En Chile el consumo de papa es estable y bordea 55 kg por persona al año. Se ha comprobado que este consumo varía poco frente a cambios en su precio o en los precios de alimentos sustitutos de este producto, como el arroz o los fideos. Anualmente se cultivan alrededor de 50 mil hectáreas con papas, siendo el cuarto cultivo en superficie de importancia dentro de los cultivos anuales, después del trigo, la avena y el maíz, y se distribuye entre las regiones de Coquimbo y Los Lagos. Es también el rubro que tiene mayor número de agricultores: 59.606 según el VII censo agropecuario, la mayor parte de ellos pequeños. La producción es destinada casi totalmente al mercado interno y es un alimento importante en la dieta de los chilenos. Chile tiene variedades nativas de papa, lo que constituye un patrimonio genético para el país.

La mayor concentración de empresas de economía social dedicadas a la producción de papas y tubérculos, corresponden a asociaciones gremiales, como se muestra en el gráfico siguiente.

Gráfico N°61: Economía social en Papas y Tubérculos



3.2.14 Rubro Semilleros, Bulbos y Viveros

Como país exportador de frutas, Chile tiene grandes desafíos. El principal es estar en la vanguardia a nivel mundial en cuanto a calidad de frutos. Por esta razón es indispensable la reconversión y renovación de huertos, para alcanzar mejores y mayores producciones al menor costo. Es aquí donde la industria de viveros juega un rol fundamental, para lograr satisfacer este tipo de demandas en el momento oportuno, teniendo a disposición variedades vigentes que permitan realizar recambio y actualización de variedades. La superficie nacional de semilleros es de aproximadamente 45 mil hectáreas, distribuidas principalmente en las regiones del Maule (44%), O'Higgins (22%) y Bío Bío (13%). El principal destino de la producción de semillas es el mercado externo y **la principal semilla exportada es la de maíz**. Con la información obtenida, sólo 3 organizaciones se dedican a este rubro, como se muestra a continuación.

Gráfico N°62: Economía social en Semilleros, bulbos y Viveros

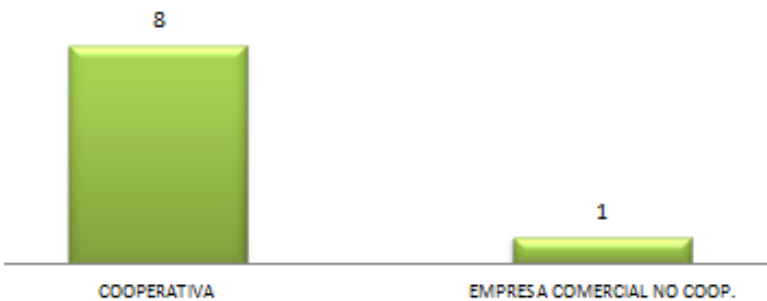


3.2.15 Rubro Vinos y Alcoholes

Las viñas para vinificación actualmente ocupan más de 125 mil hectáreas, de las cuales se están obteniendo producciones del orden de 1.200 millones de litros. Las exportaciones de vinos y mostos de 2012 se aproximaron a 700 millones de litros, por un valor superior a USD 1.700 millones. Chile está ocupando el quinto lugar entre los exportadores mundiales de vino.

Respecto del pisco, entre enero y noviembre del año 2014 las exportaciones aumentaron 4,5% en volumen respecto del mismo período del año anterior. No sucede lo mismo con el valor, que en el mismo período de análisis ha disminuido en 2,6%, lo que señala una baja en el precio medio. Entre los mercados de destino de estas exportaciones destacan especialmente Estados Unidos, Argentina y Canadá, que presentaron variaciones positivas en valor de 25%, 18% y 98%, respectivamente. La economía social, también se encuentra presenta en la producción de este rubro, donde la mayoría de las organizaciones corresponden a empresas cooperativas.

Gráfico N°63: Economía social en Vinos y Alcoholes



3.2.16 Rubro Productos Orgánicos

La agricultura orgánica, ecológica o biológica, es un sistema integral de producción silvoagropecuaria basado en prácticas de manejo ecológicas, cuyo objetivo principal es alcanzar una productividad sostenida sobre la base de la conservación y/o recuperación de los recursos naturales.

Según el Sistema de Registro del SAG, al 30 de junio de 2014 existían 79.622 ha orgánicas certificadas en nuestro país, de las cuales 2.815 ha están cultivadas con

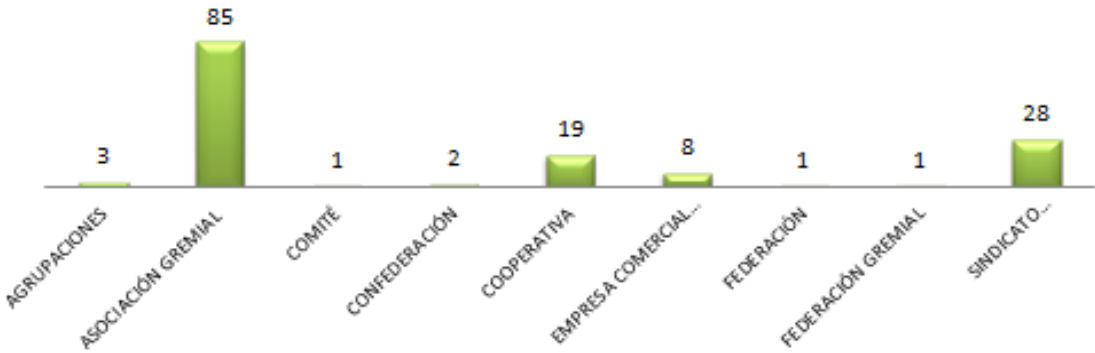
frutales mayores; 2.384 ha, con frutales menores; 3.571 ha, con uva vinífera; 683 ha, con hortalizas; 129,3 ha, con cereales y oleaginosas; 110,5 ha, con hierbas medicinales y aromáticas; 31,7 ha, con semillas y plantines, y 2.548 ha, con praderas orgánicas. 61.751 ha son de recolección silvestre y 5.598,4 ha están certificadas, pero sin un uso productivo definido. La información de orgánicos aún no es muy completa. Sin embargo, existen organizaciones dedicado a éstos: 8 asociaciones gremiales, 3 cooperativas y 1 agrupación.

Gráfico N°64: Economía social en Productos Orgánicos



Respecto a otros cultivos existen 3 cooperativas; y organizaciones que se dediquen a varios rubros suman en total 148 organizaciones, organizadas de la manera siguiente.

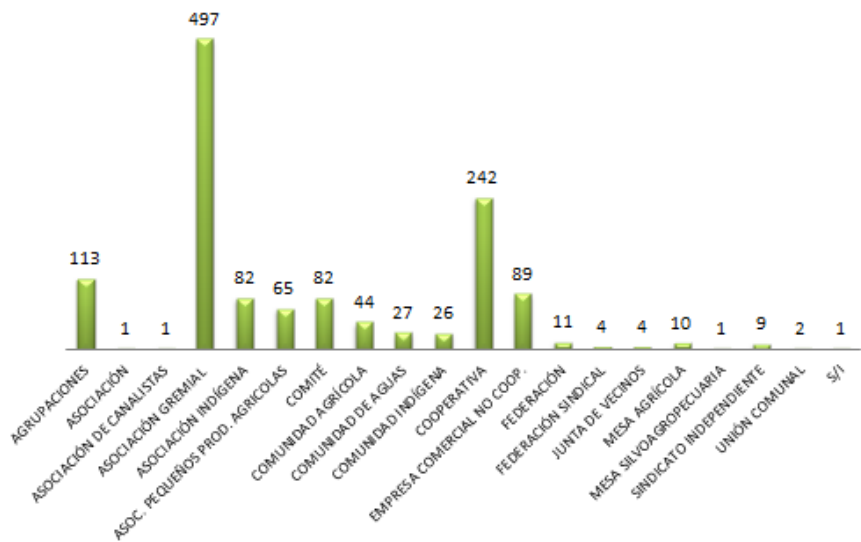
Gráfico N°65: Economía social. Varios



Cabe señalar, que dentro de los registros la mayoría de las organizaciones son cuenta con la información de sus rubros, por lo que pueden varias todos los análisis anteriores. Para esto es importante realizar las acciones que concluyen este estudio.

Sin embargo, existe una mayoría de asociaciones gremiales, y cooperativas dentro de la economía social de nuestro país.

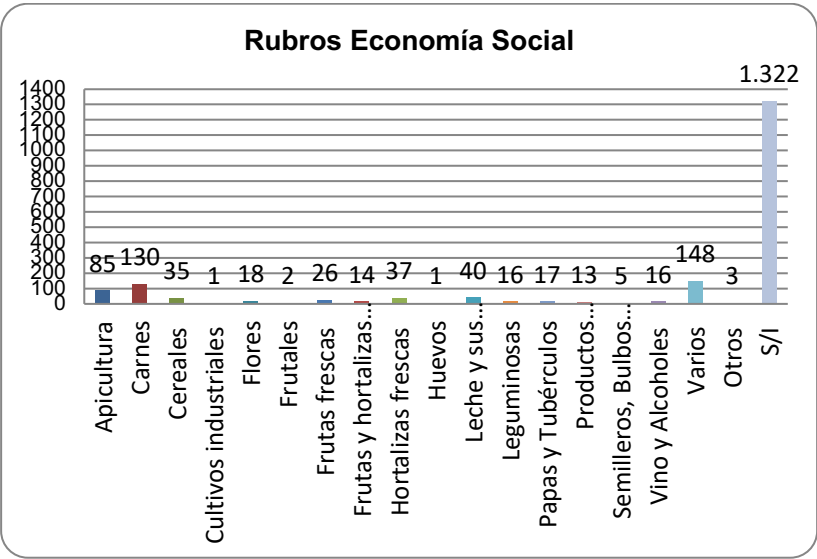
Gráfico N°66: Economía social. Sin información



siguiente gráfica.

Finalmente de la revisión de estos Rubros - definidos por ODEPA-, la base de datos que se entrega junto a este informe, identifica y refleja la situación del Sector en la

Gráfico N°67:



IV. TIPOLOGÍAS Y NUDOS CRÍTICOS

Una vez revisado y analizado el sector en los capítulos anteriores, se establecen un compendio de variables críticas que se utilizarán para proponer 3 tipologías, que permitan exponer las limitantes para el desarrollo del sector. Estas tipologías tienen directa relación con el estado de las entidades de la Economía Social frente a los denominados “4 ámbitos” analizados.

4.1 TIPOLOGÍAS DE ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS

Las Variables Críticas en relación a 4 ámbitos identificadas en el punto 2.4 de este documento, se agrupan a continuación de modo agrupado.

Tabla N° 13

VARIABLES CRÍTICAS			
<i>Ámbito Tecnológico Productivo</i>	<i>Ámbito Disponibilidad Uso y Acceso a Recursos</i>	<i>Ámbito Comercial y Acceso a Mercados</i>	<i>Ámbito Capacidades de Gestión Interna</i>
1. Recursos Hídricos y Tecnologías de riego	1. Garantías	1. Bajos Volúmenes para compra de insumos	1. Liderazgos y Visión empresarial
2. Inversión en Tecnología	2. Montos	2. Bajos Volúmenes para comercialización	2. Gestión Estratégica
3. Asesoramiento Técnico	3. Tasas de Interés	3. Bajo nivel de Innovación y cumplimiento de normas	3. Participación Societaria
4. Productividad		4. Tipo de producción	4. Problemas Contables
5. Disponibilidad y uso de las			

Tecnologías de Información		5. Agricultura de contrato 6. Intermediarismo	
----------------------------	--	--	--

En esta sección se profundiza en el análisis de las Entidades Asociativas dentro del sector Agroalimentario chileno. Actualmente estas Entidades presentan problemáticas concretas, que limitan el mejoramiento de los ingresos de las empresas y la calidad de vida de sus asociados. Son estos elementos los que se buscan modificar a través de este Estudio y en base a ellos se crean 3 Tipologías, que son funcionales al desarrollo de propuestas que se debiesen abordar desde el ámbito Público.

Estas 3 Tipologías se definen de acuerdo al como limitan las variables críticas detectadas para cada uno de los denominados *4 ámbitos*, el mejoramiento de los ingresos de las empresas y la calidad de vida de sus asociados. Así también, estas definiciones apuntan a la forma en que enfrentan dichos aspectos limitantes.

- 1. ENTIDAD AISLADA:** Es el tipo de entidad asociativa que se ve más afectada por las variables críticas definidas y que aborda los problemas de manera reactiva, no integral (no considera la interacción entre ellos) y con soluciones generalmente temporales. No resuelve ningún problema en un 100%. Posee muy pocas herramientas para afrontar problemas en especial los que son referidos al entorno y exceden de su control (climáticos, legislativos, de mercado, etc.).
- 2. ENTIDAD PARCIALIZADA:** Es aquella entidad asociativa que aborda las problemáticas que le afectan, pero atacando cada una de manera puntual, de forma inconstante, sin un plan de acción y aunque sus resultados son generalmente positivos, no son de largo plazo. Posee herramientas para hacer frente a problemáticas del entorno, pero les resulta complejo obtener soluciones.
- 3. ENTIDAD INTEGRAL:** Es la entidad asociativa que posee un plan de desarrollo tanto de la organización como de los asociados. Desarrolla acciones articuladoras e integrales entre cada uno de los 4 ámbitos descritos, para hacer frente así a las variables críticas que se le presenten. Generalmente pone en práctica acciones que

les permiten enfrentar los problemas y obtener resultados positivos en el largo plazo. Cuenta con herramientas que le permiten al menos sostenerse, ante las limitantes del entorno que puedan afectarle.

Tabla N° 14: Tipologías en base a variables críticas

ÁMBITO TECNOLÓGICO PRODUCTIVO			
VARIABLES CRÍTICAS	TIPOLOGÍAS		
	ENTIDAD AISLADA	ENTIDAD PARCIALIZADA	ENTIDAD INTEGRAL
1. Recursos Hídricos y Tecnologías de riego	No poseen propiedad del agua y su tecnología de riego está obsoleta.	Puede poseer total o parcialmente propiedad del agua y tiene riego tecnificado solo en un porcentaje inferior al 50%.	Puede poseer total o parcialmente propiedad del agua y tiene tecnología de riego en más del 50% de la extensión territorial que abarca.
2. Inversión en Tecnología	Posee tecnología en un grado menor, con antigüedad evidente y generalmente obtenidos por medio de subsidios y/o programas de fomento público o privados.	Posee tecnología de buen nivel (no de última generación pero útil). No tiene el 100% de la tecnología que requiere y la ha obtenido por medio de una mixtura entre aportes propios, créditos, subsidios e instrumentos de	Posee tecnología de buen nivel, en su mayoría de poca antigüedad y otras nuevas, con renovación planificada y cuenta con todo lo que requiere para su actividad.

		fomento provenientes de entidades públicas y privadas.	
3. Asesoramiento Técnico	Cuenta con visitas técnicas intermitentes que no son mayormente útiles para el manejo de sus cultivos. En la mayoría de los casos aportada por programas de INDAP.	Cuenta con visitas técnicas intermitentes que no son mayormente útiles para el manejo de sus cultivos. En la mayoría de los casos aportada por programas de INDAP. Cuando requiere de manera urgente asesoramiento, lo contrata de manera particular.	Poseen asesoramiento técnico propio y un porcentaje menor de asesoramiento entregado por INDAP.
4. Productividad	Los niveles de producción nunca superan el 70% del óptimo para cada cultivo. La mayoría obtiene resultados bajo el 50% posible.	Sus niveles de producción están por sobre el 50% y en muchos casos se acercan al 80 o 90% de los óptimos.	Están en rendimientos por sobre el 70% y en algunos casos se acercan al 90% o incluso 100% de los óptimos estimados.
5. Disponibilidad y uso de las Tecnologías de Información	Poseen muy bajo o nulo manejo de tecnologías de información, primero por acceso a ellas y luego por no tener conocimientos para interpretarlas y aplicarlas.	Poseen un manejo y acceso a Internet, saben buscar información cuando la requieren y la aplicación práctica de ellas se traspasa a los técnicos.	Cuentan con personal que genera informes regulares, manejan y usan la información para sus necesidades.

ÁMBITO DISPONIBILIDAD USO Y ACCESO A RECURSOS			
VARIABLES CRÍTICAS	TIPOLOGÍAS		
	ENTIDAD AISLADA	ENTIDAD PARCIALIZADA	ENTIDAD INTEGRAL
1. Garantías	Estas entidades no cuentan con las garantías que se requieren para solicitar financiamiento, por lo que optan por montos muy inferiores a los que necesitan y también acuden a créditos informales.	Cuentan con algunas garantías y facilidades, porque tienen movimientos comerciales estables, activos y patrimonio que les permiten acceder a los créditos.	Cuentan con todas las garantías que se requieren para la solicitud de financiamiento como patrimonio, activos (incluidos fondos de inversión propios) y movimientos comerciales de alta rentabilidad.
2. Montos	Cuando logran acceder a financiamiento los montos recibidos son muy inferiores a lo que necesitan.	Poseen acceso a financiamiento, pero limitado en montos, que son generalmente inferiores a los que requieren para un desarrollo óptimo. Les permite cubrir capital operativo, pero no es suficiente para grandes inversiones.	Tienen fácil acceso a los montos que requieren para su funcionamiento y desarrollo de inversiones.

3. Tasas de interés	Generalmente acceden a tasas de interés muy altas en la banca privada, a cambio de obtener mayores montos y agilidad en el trámite.	Logran acceder a tasas de interés moderadas (dentro de la media del mercado) y generalmente los trámites son ágiles.	Tienen acceso a tasa de interés moderadas y también preferenciales por ser consideradas por los bancos como poco riesgosas.
ÁMBITO COMERCIAL Y ACCESO A MERCADOS			
VARIABLES CRÍTICAS	TIPOLOGÍAS		
	ENTIDAD AISLADA	ENTIDAD PARCIALIZADA	ENTIDAD INTEGRAL
1. Volúmenes para compra de insumos	Mayoritariamente no compran asociativamente los insumos. Lo que encarece los costos productivos. Algunas han hecho intentos con los productos básicos y han tenido resultados positivos. Pero con muchas complicaciones de gestión y financiamiento.	Realizan compran asociativas de insumos, pero no en un 100%. Solo los productos generales y no disponen de otros insumos.	Realizan compras asociativas en un 100% de los insumos generales y también otros productores específicos o particulares. Esto porque poseen sus propias tiendas de comercialización donde hay precios preferenciales para sus asociados y las utilidades de las ventas a terceros se reinvierten en

			las mismas entidades. Generan economías de escala y así rebajan costos de producción para sus socios.
2. Volúmenes para comercialización	Poseen volúmenes limitados e incluso no comercializan asociativamente. Cada productor vende al mejor oferente. Lo que les resta poder de negociación.	Poseen volúmenes que les permiten un mayor poder de negociación y reducción de costos por economías de escala.	Poseen grandes volúmenes de producción que les permite tener un gran poder de negociación, además de variedades de productos.
3. Innovación y cumplimiento de normas	Estas entidades no poseen innovación. Cumplen algunas normas, pero no las necesarias para acceder a cualquier canal de comercialización (envasado, etiquetado, resolución sanitaria, etc.).	Poseen algunas innovaciones, pero aisladas. No tienen recursos para un desarrollo de innovación. Cumplen con las normas requeridas para comercializar en todos los canales de venta chilenos.	Poseen innovaciones y una cultura de la investigación y desarrollo. Cumplen con las exigencias requeridas para acceder a todos los canales de comercialización nacionales y gran parte de los mercados de exportación.
4. Tipo de Producción	Poseen producción principalmente primaria.	Tienen producción primaria y también productos con agregación de valor.	Tienen producción con alto nivel de valor agregado y diversidad de productos.
5. Agricultura de contrato	No poseen contratos productivos. Venden a la mejor oferta, que puede ser en dinero,	Poseen acuerdos comerciales con agroindustrias y empresas comercializadoras por más del 50% de su producción.	No poseen agricultura de contrato para comercializar. Poseen acuerdos comerciales con compradores o venden

	en fecha, forma de pago y/o forma de retiro, entre otros.		directamente a consumidor final en Chile o el extranjero. En algunos casos son estas entidades quienes realizan agricultura de contrato para comprar a pequeños productores.
6. Intermediarismo	Venden casi en su totalidad a intermediarios, empresas comercializadoras y agroindustrias. Un porcentaje pequeño vende a consumidor final.	En general venden muy poco a intermediarios, ya que la gestión de ventas se realiza por medio o con ayuda de la organización asociativa.	No existe en este caso. Son las entidades quienes desarrollan todas las acciones comerciales que se requieran.
ÁMBITO CAPACIDADES DE GESTIÓN INTERNA			
VARIABLES CRÍTICAS	TIPOLOGÍAS		
	ENTIDAD AISLADA	ENTIDAD PARCIALIZADA	ENTIDAD INTEGRAL

1. Liderazgos y Visión empresarial	Estas entidades poseen líderes que las mantienen vivas, pero con muchas limitaciones y carencias, especialmente desde el punto de vista profesional. No poseen visión empresarial, solo producen e intentan vender, pero sin una mirada estratégica.	Cuentan con liderazgos relativamente consolidados. Poseen visión empresarial pero en construcción y no formal. No poseen de apoyo profesional para la construcción del negocio de manera sistematizada.	Cuentan con liderazgos consolidados y trabajan en el fortalecimiento de nuevos liderazgos. Tienen visión empresarial definida y cuentan con los profesionales que necesitan para su desarrollo.
2. Gestión Estratégica	No tiene desarrollo de gestión estratégica. Se reúnen de manera extraordinaria cuando se necesita tomar decisiones importantes.	Cuentan con algunas líneas estratégicas generales acompañadas de un plan de trabajo. Pero no poseen una planificación estratégica escrita y socializada.	Poseen un Plan estratégico de desarrollo, consensuado y de conocimientos de todos los socios. Desarrollan acciones para el control y seguimiento de las metas y objetivos planteados.
3. Participación Societaria	El nivel de participación es bajo. Se reúnen 1 vez al año para la asamblea obligatoria. Muy esporádicamente se reúnen para discutir temas de relevancia como ventas de bienes o proyectos a desarrollar.	Existe participación de manera esporádica. Existen varias reuniones a lo largo del año y los socios tienen roles asumidos y ejercen labores fiscalizadoras al interior.	Existe una alta participación de los socios y los órganos internos funcionan correctamente y operan de manera regular. El número de socios se ha estancado o incluso decrece Cuentan con baja participación de jóvenes y mujeres.

4. Problemas Contables	Generalmente no poseen contabilidad al no vender ni comprar asociativamente. En el caso de las que poseen contabilidad es más bien para pago de impuestos, pero no aporta mayor información interna de tipo empresarial.	Gran parte de estas entidades posee problemas contables, debido a que sus contadores no están capacitados y también porque la mayoría de sus asociados no poseen iniciación de actividades complicando la labor contable.	Poseen una contabilidad adecuada para el tipo de organización y de manera estable y con todas las exigencias al día. Además utilizan la contabilidad como fuente de información empresarial en el desarrollo y evaluación de sus estrategias de negocio.
-------------------------------	---	--	---

4.2 NUDOS CRÍTICOS DE ACUERDO A 4 ÁMBITOS

Este análisis se realiza de acuerdo a las tipologías definidas en el punto anterior, con la finalidad de exponer los *nudos críticos* detectados para cada tipología, en los denominados 4 ámbitos de análisis antes señalados, con el objeto de priorizar elementos para la estrategia de intervención futura.

4.2.1 ANALISIS F.O.D.A.

De acuerdo a lo revisado en el estudio, se expone a continuación el resultado del análisis F.O.D.A. realizado para las entidades de la Economía Social y cooperativa del sector Agroalimentario.

4.2.1.1 Fortalezas

A pesar que la gran mayoría de las entidades asociativas, no son de gran dimensión económica y que en la actualidad hay muchas que atraviesan por serios problemas, especialmente en el ámbito financiero, ellas tienen de todos modos fortalezas. Lo anterior, dado que las organizaciones poseen ciertas capacidades y potencialidades materiales o humanas, que les pueden permitir poseer o desarrollar competitividad para insertarse y permanecer en el mercado, a pesar que haya otras empresas que compiten con ella. Son los recursos que controlan, las capacidades y habilidades que poseen y las actividades que desarrollan eficientemente, sobre las cuales se puede construir o reconstruir su desarrollo futuro.

Entre las principales fortalezas que se pudieron identificar, se tienen las siguientes:

FORTALEZAS			
	<i>Entidades Aisladas</i>	<i>Entidades Parcializadas</i>	<i>Entidades Integrales</i>
Recursos para la Producción	Las entidades de esta tipología disponen de recursos productivos, en su mayoría de manera individual y algunas de manera asociativa.	Estas entidades poseen recursos productivos en buenas condiciones y de manera mayormente asociativa.	Poseen recursos productivos de gran nivel y planificados asociativamente.
Capital Social	Por el hecho de mantener un asociatividad regular y trabajar por el desarrollo de sus asociados, se establece que constituyen un importante capital social.		
Gestión Comercial	No poseen fortalezas.	Un grupo importante de entidades están integradas a una cadena productiva y mantienen una articulación debidamente formalizada con agroindustrias o cadenas exportadoras. Algunas han logrado articular apoyos con entidades de investigación y/o de formación.	La totalidad de estas entidades desarrolla una gran gestión comercial que les permite obtener buenas rentabilidades y así potenciarse con mayores inversiones. Todo lo que se traduce en beneficios para sus asociados.
Desarrollo de Negocios Complementarios	Han visualizado otros negocios asociados a su actividad central para desarrollar en el futuro,	Están insertándose en nuevos negocios de carácter complementario y relacionado con su unidad de negocio principal.	Poseen desde hace años otros negocios complementarios y también en otras áreas relacionadas al negocio. Generando así mayores

	como por ejemplo: turismo rural, crianza de terneros, exportación de abeja reinas, etc.		ingresos que permiten potenciar la labor social y fortalecer la misma entidad.
Desarrollo Tecnológico y de Innovación	Manifiestan al menos el interés por mejorar su actual nivel tecnológico y poder acceder a la innovación.	Han desarrollado iniciativas en el área de la innovación y trabajan en la obtención e incorporación de mejores tecnologías, más eficientes, que reduzcan los costos y permitan incorporar valor a los productos.	Poseen gran nivel de desarrollo en tecnologías, poseen innovaciones y están constantemente explorando otras alternativas.

4.2.1.2 Oportunidades

En términos generales con los actuales escenarios, a pesar de que el entorno externo le está generando una serie de amenazas a la mediana y pequeña agricultura, producto del proceso de globalización y apertura de la economía, también es cierto que a nivel internacional se generan algunas oportunidades. Estas son importantes de identificar, ya que, para las entidades asociativas del sector Agroalimentario chileno, todos aquellos factores de carácter positivo y favorable le generan a la organización posibilidades de desarrollo y ampliación. Las oportunidades son elementos del entorno o nivel externo en el cual se mueven las organizaciones, y que le pueden ayudar o permitir tener un mayor grado de competitividad en los mercados.

Las principales oportunidades identificadas son:

OPORTUNIDADES			
	<i>Entidades Aisladas</i>	<i>Entidades Parcializadas</i>	<i>Entidades Integrales</i>
Programa de Compras Públicas	En este se abrirán grandes cuotas de mercado para las entidades de la economía social, con lo que se generan también desafíos de calidad, logística, volúmenes y seriedad de los convenios.		
Nuevos Mercados	La apertura y los Tratados de Libre Comercio (TLC) han creado nuevas oportunidades de mercado.		
Alta demanda de alimentos a nivel mundial	No hay problema de mercado para los productos que se generan y pudieran generarse en el futuro.		
Opciones comerciales	La agroindustria y las exportadoras tienen interés por formalizar contratos y captar un volumen significativo de producción.		
Creación y crecimiento de nuevos nichos de mercado	Existen oportunidades de mercado abiertas para nuevas actividades productivas, dadas las tendencias de consumo y cambios en los hábitos alimenticios.		
Avance tecnológico	Existen paquetes tecnológicos disponibles, los cuales le permitiría mejorar la calidad del producto.		

4.2.1.3 Amenazas

El entorno externo no sólo ofrece oportunidades, sino que también amenazas, entendiendo por tales a todas aquellas situaciones negativas que provienen del entorno y que atentan contra el desarrollo de una organización. Las amenazas se encuentran en el entorno (medio natural, geográfico, cultural, social, político y económico) en la que se mueve la organización. Estas situaciones pueden llegar a atentar incluso contra la existencia de la organización.

Del análisis realizado se pudo establecer que las principales amenazas que aquejan a las entidades del sector son las siguientes:

AMENAZAS			
	Entidades Aisladas	Entidades Parcializadas	Entidades Integrales
Apertura de Fronteras	La apertura de la economía y los TLC, pueden transformarse en una amenaza ya que le exigen ciertos niveles de competitividad que hoy este segmento no tiene y da la posibilidad a productos que quitan mercado interno (como trigo, maíz, lentejas, entre otros).		
Distanciamiento de las Políticas Públicas	Las políticas públicas no tiene una apuesta explícita hacia la asociatividad rural, por el contrario INDAP apunta a “clientes” individuales.		
Necesidad de mayores capacidades técnicas	Las exigencias del sistema de concursos para acceder a recursos de innovación requieren cada vez de más preparación y apoyo profesional, lo que implica recursos “de riesgo”.	No es una amenaza.	No es una amenaza.
Dificultades para acceder a financiamiento	Cada vez las limitaciones, restricciones y exigencias para acceder a las fuentes de financiamiento que pueden dejar y de hecho dejan fuera de sus productos bancarios a las entidades de este sector.	Es una amenaza manejable.	No es una amenaza.

4.2.1.4 Debilidades o Puntos Críticos

Con el propósito de tener una visión más global e interpretativa respecto a cuales son las principales dificultades que enfrentan las entidades de la economía social y cooperativas; estas fueron priorizadas, de tal manera de facilitar los planteamientos finales del documento. De acuerdo a lo anterior, se colocó especial énfasis en la identificación de estos puntos críticos, ya que ellos son los

responsables del funcionamiento interno de cada una de las organizaciones, causando las deficiencias materiales o humanas que tiene la organización y que le provocan una posición desfavorable frente a la competencia del mercado. Dentro de estos están los recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc. Estos Puntos Críticos se expondrán en resumen en el punto 4.2.1.5, a modo de identificación de nudos críticos que permitan posteriormente priorizar las propuestas de mejora para el sector.

Entre estas se pueden señalar las siguientes:

152

DEBILIDADES			
	<i>Entidades Aisladas</i>	<i>Entidades Parcializadas</i>	<i>Entidades Integrales</i>
Nivel Tecnológico	Los niveles tecnológicos son bajos, tanto en la empresa como en los socios. Limitando así la productividad, haciendo ineficientes e incluso no rentable los cultivos.	No es una debilidad.	No es una debilidad.
No tener condiciones para acceder a financiamiento para inversión	Dificultades para acceder a fuentes de financiamiento para inversión, especialmente las destinadas a suplir las necesidades de: adecuación o construcción de la infraestructura necesaria para resolver las exigencias sanitarias y BPA, tales como maquinarias y equipos para el proceso de producción o las destinadas al acopio y mantención de los productos o a la agregación de valor postcosecha le demanda.	Es una debilidad manejable.	No es una debilidad.

No tener condiciones para acceder a financiamiento para operar	Dificultades para acceder a fuentes de financiamiento para capital de trabajo que apoye los procesos de comercialización. Carencia de infraestructura para la agregación de valor a los productos (Packing, frío, congelados, etc.).	Es una debilidad manejable.	No es una debilidad.
La Participación pone en riesgo la asociatividad	Debilidades de la estructura organizacional y administrativa (Problemas de gestión, desmotivación y poca participación de los socios, falta de conocimiento normativo, estatutos no actualizados). Cuentan con baja participación de jóvenes y mujeres.	Poseen limitantes en la operación de sus órganos internos. Cuentan con baja participación de jóvenes y mujeres.	El número de socios se ha estancado o incluso decrece Cuentan con baja participación de jóvenes y mujeres.
Falencias en gestión de negocios	Unidades de negocio muy débiles (Administradores no debidamente capacitados, desconocimiento de la cadena del producto principal, mirar el mercado después de producir, etc.) Existen serias debilidades de sus estructuras institucionales, donde los aspectos de gestión y de capacidades son los más críticos.	Poseen estas debilidades pero tienen herramientas para resolverlas.	No poseen esta debilidad.
Falta de Estrategias de negocio	No poseen de Planes Estratégicos, de Negocios, de Trabajo. Trabajan con una visión de corto plazo.	Poseen Planes pero aún débiles.	No poseen esta debilidad.
Limitado manejo de información de mercado	Tienen un conocimiento limitado o inexistente de los mercados a los cuales pueden acceder sus productos.	Poseen dificultades para acceder y manejar información	No poseen esta debilidad.

		de mercados. Pero logran sortearla.	
Bajo nivel de agregación de valor	No poseen agregación de valor, limitando el tiempo de comercialización de los productos por perecibilidad y además obtienen un margen de ganancia muy acotado.	Poseen poca agregación de valor a los productos en su paso por la organización. Pero trabajan por superar esta debilidad.	No poseen esta debilidad.
Bajo nivel de innovación	El nivel de innovación es nulo, limitando así el desarrollo del negocio y alejándose de la posibilidad de generar un nivel de competitividad que les permita obtener mayores márgenes de rentabilidad y sosteniendo el o los negocios ante mercados cada vez más competitivos.	El nivel de innovación es muy bajo, limitando así el desarrollo del negocio y alejándose de la posibilidad de generar un nivel de competitividad que les permita obtener mayores márgenes de rentabilidad y sosteniendo el o los negocios ante	Es una debilidad que es manejable. Estas entidades desarrollan investigación y desarrollo que redundan en ideas e innovaciones.

		mercados cada vez más competitivos.	
Bajo nivel de conectividad	Gran cantidad de entidades con problemas de conectividad (Falta de teléfono, no disponen de Internet). Falta de conectividad en el mundo rural.		Es una debilidad manejable. Realizan inversiones privadas para acceder.
Desaprovechamiento de instrumentos de fomento	No tienen capacidades técnicas para optar a concursos de fomento, además de desconocer información de los instrumentos de apoyo que manejan otras instituciones fuera del Ministerio de Agricultura.	Poseen capacidades técnicas, pero hay porcentajes alto de desconocimiento de fondos de otras Ministerios.	No es una debilidad. Poseen equipos dedicados al desarrollo de iniciativas y exploración de fondos concursables.

4.2.1.5 Nudos Críticos

De la información que surgió del Análisis F.O.D.A., llevado a cabo en el Estudio, queda de manifiesto que las principales dificultades o puntos críticos (Punto 4.2.1.4) por los cuáles atraviesan las entidades de la Economía Social y Cooperativa del sector Agroalimentario chileno, que son sistematizadas según los ámbitos elegidos para el análisis. Si bien es cierto que las debilidades o puntos críticos varían de una entidad a otra, ya que cada una tiene su propia problemática, hay algunas debilidades que son comunes a una mayoría de ellas, entre estas se pueden señalar las siguientes:

NUDOS CRÍTICOS	
Ámbito Tecnológico Productivo	<i>En acceso a la tecnología</i>, la mayoría de las restricciones o nudos críticos están referidos a: • Bajos niveles productivos, tanto a nivel de la empresa como de los socios. (Escasa asistencia técnica especializada; carencia de recursos para financiar mejoras tecnológicas; edad de las plantaciones). • Limitado acceso a la información. (Muchas entidades no disponen de Internet, o tienen que acceder por medios indirectos). • Escasa o nula capacidad técnica instalada para acceder a oferta de recursos tecnológicos (Carencia de recursos para contratar técnicos; Falta de capacitación). • No se están introduciendo las mejoras tecnológicas que demandan las BPA y resoluciones sanitarias. (Demandan mayores costos que no están en condiciones de financiar, falta de información).

- En varios casos el agua de riego, por falta o por uso, constituye una seria de limitación.

- La calidad de los productos no es la que se está exigiendo, puede ser mejorada pero se requiere inversiones a nivel predial en frío (leche, flores, berries).

El acceso a la innovación constituye uno de los puntos críticos más serio de las entidades del Sector Agroalimentario. En ellas este elemento además se percibe como desconocido, lejano y difícil de resolver por ellas. En lo anterior estaría incidiendo el hecho que:

- Están agobiadas por problemas coyunturales que no les permite tener una visión de mediano o largo plazo. (Necesitan resolver problemas urgentes como sequía y bajos precios).

- La organización y los socios carecen de financiamiento y les falta de capacitación.

- Carecen de información sobre las posibilidades de innovar y desconocen áreas con potencial de innovar.

- Algunas organizaciones tienen interés y motivación en innovar (Adicionando valor agregado, nuevos productos, nuevas variedades o técnicas, nuevos sistemas de producción) pero tienen limitaciones:

- No pueden acceder a instituciones de apoyo por diversos motivos.

- Carecen de apoyo técnico y financiero para elaborar proyectos/ propuestas.

	• Carecen de información y capacitación sobre las posibilidades y opciones de incorporarse a un proceso de innovación de sus actividades y procesos. • Tienen dificultades de acceso a los instrumentos de innovación que manejan las instituciones de apoyo, debido en gran parte a su débil relación con la institucionalidad pública y privada relacionada con la innovación.
Ámbito Disponibilidad Uso y Acceso a Recursos	En <i>materia de financiamiento</i>, este es uno de los ámbitos en que existen una serie de dificultades/nudos críticos, y los con mayor incidencia en las actividades y negocios de las cooperativas. Estos son: • No disponen de líneas de financiamiento para capital de trabajo e inversiones que les permita aumentar los niveles de producción actuales e incorporar nuevos negocios. • Las dificultades para satisfacer los requerimientos de inversiones destinadas fundamentalmente para: Readecuación y construcción de infraestructura; Compra de bienes de capital: maquinaria y equipos; Plantaciones; Riego (nuevo riego y modernización). • La mayoría presentan dificultades para acceder a las fuentes de financiamiento bancarias, ya que no tienen calificación financiera. Acceden a instituciones financieras informales con alto costo financiero. En <i>aspectos contables</i>, las mayores debilidades están centradas en los siguientes aspectos:

	• En la mayoría de las entidades la información contable es deficitaria, esto porque: - Principalmente no se cumplen las normas contables impartidas por el Departamento de Cooperativas. - Sólo existe para cumplimiento tributario. - No es representativa de la real situación económica – financiera de las entidades. - Débil conocimiento contable – administrativo.
Ámbito Comercial y Acceso a Mercados	<i>En la unidad de Negocio.</i> En este ámbito es donde se dan una serie de limitaciones que impiden un mayor desarrollo empresarial y sus negocios. Entre los principales nudos críticos se pueden señalar los siguientes: • En un número importante de las organizaciones las unidades son débiles, debido a que: - Las actividades son ejercidas únicamente por el administrador o por algunos miembros de la directiva. - Falta de capacitación en la gestión del negocio. • Tienen un limitado conocimiento de la proyección de sus negocios ya que no disponen de un Plan de Negocios. • La mayoría de los negocios están concentrados en un solo producto/insumo o servicio. • No existe mayor valor agregado de los productos en su paso por la entidad, en la gran mayoría es acopio y venta debido

	a un desconocimiento tecnológico y a la carencia de recursos para la inversión que significan esos procesos (selección, frío, congelado, etc.). <i>En relación con el acceso a los mercados de productos e insumos, las dificultades tienen que ver con:</i> • Conocimiento limitado de los mercados a los cuales pueden acceder los productos de las organizaciones (no están integradas a redes). • Carencias en cuanto a la información (cantidad y calidad) de que disponen para la toma de decisiones de producciones o nuevos negocios. • Limitada capacidad de negociación de los precios de insumos y productos (volumen limitado, limitada capacidad para construir alianzas). • Limitado conocimiento de los mecanismos para relacionarse con los mercados externos y las exportadoras (su relación no es con exportadoras de experiencia, sino que tienen que recurrir a intermediarios, debido a limitado del volumen; Falta de capacitación)
Ámbito Capacidades De Gestión Interna	A nivel de la Estructura Organizacional, las dificultades de las entidades, están relacionadas fundamentalmente con: • Una falta de motivación y participación de los socios. • Baja formación y capacitación de los Directorios. • Estructura gerencial muy débil. • Desconocimiento de la legislación que rige a su entidad.

	• No disponen de un instrumento marco de orientación: Plan de Negocios.
--	---

Con el propósito de tener una visión más global e interpretativa respecto a cuales son las principales dificultades, ellas fueron priorizadas, de tal manera de facilitar el análisis con miras a soluciones que se proponen en el punto 6.1 de este documento. Del análisis que se hace especialmente a nivel de las entidades de las condiciones “Aisladas” y “Parcializadas”, se obtiene que cada una de ellas tiene un grupo de restricciones que le dificulta poder ampliar o diversificar sus actividades y negocios, y modernizarlos como se lo está exigiendo el mercado. Todo lo anterior atenta a que ellas puedan incorporarse a un proceso de innovación y emprendimiento.

V. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RUBROS E INTER RUBROS

De acuerdo a lo requerido por el estudio, se mencionan en este capítulo la generación de una base de datos referentes a las entidades de la Economía Social y Cooperativa del Sector Agroalimentario, la utilización de un sistema gestor de datos, definiendo los campos y variables luego se estandarizó la base de datos hasta llegar al archivo electrónico final.

5.1 DEFINICIÓN DE BASE DE DATOS

Para generar la base de datos se hizo un barrido de información estadística, la cual se fue complementando entre sí, para obtener una base de datos más completa en virtud de la información disponible. Las siguientes son las fuentes⁴⁵:

N°	Fuente	Entidad
1	Cooperativas y Asociaciones Gremiales vigentes, año 2014.	División de Asociatividad y Economía Social, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
2	Listado de Socios, 2014.	Confederación Nacional Unidad Obrero y Campesina de Chile.
3	Base de datos de Federaciones y Asociados, 2014.	Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias.
4	Caracterización de las cooperativas agrarias en Chile, año 2013.	FIDA MERCOSUR-UNAF CHILE A.G.- INDAP.
5	Listado Nacional de Entidades Asociativas, usuarias de INDAP, años 2012-2013.	INDAP.

⁴⁵ En orden Descendente de acuerdo a la actualidad de los datos.

6	Análisis de Microdatos en Cooperativas, año 2012.	Oficina Regional de FAO.
7	Censo Agropecuario, año 2007. Actualizado y análisis año 2010.	ODEPA- INE.

La base de datos generada, es una complementación de todas las fuentes de información antes mencionadas, para lo cual el estudio utilizó como Sistema Gestor el Software Microsoft EXCEL. Es así que esta base de datos se expone en un archivo Excel, en **CD-ROM adjunto a este documento**.

5.1.1 Microsoft Excel

Con este software se puede extraer información filtrada según las necesidades del Estudio, o actualizar algunos datos concretos, de acuerdo a una determinada condición.

Con él se definen “cruces” de información entre Empresas de la Economía Social, sus tipos, Regiones y Rubros, entre otros antecedentes. A este software se importaron otras bases de datos creadas en Microsoft Excel y se organizaron en un solo compilado Nacional.

5.1.2 Campos y Variables

Los Campos y sus Variables, definidos para la Base de datos se exponen en la Siguiende Tabla:

CAMPOS							
VARIABLES	ROL / N° REG.	NOMBRE	CIUDAD	TIPO	CATEGORÍA	RUBRO	SOCIOS
1	Sin Información (s/i)	Único para cada Entidad	Sin Información (s/i)	Sin Información (s/i)	Sin Información (s/i)	Sin Información (s/i)	Sin Información (s/i)
2	Mayor o igual a 1		Todas las de Chile	COOPERATIVA	Agrícola	APICULTURA	Mayor o igual a 1
3				ASOCIACIÓN GREMIAL	Otras Agrícolas	CARNES	
4				EMPRESA COMERCIAL NO COOPERATIVA	Agrícola Apícola	CULTIVOS INDUSTRIALES	
5				AGRUPACIONES	Campesinas	FLORES	
6				COMITÉ	Agrícola de Colonización.	FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS	
7				COMUNIDAD INDIGENA	Agrícola Pisquera.	FRUTAS FRESCAS	

8				ASOCIACIÓN INDIGENA	Agrícola Vitivinícola	LECHE Y DERIVADOS	
9				JUNTA DE VECINOS	Producción y Trabajo.	LEGUMINOSAS	
10				COMUNIDAD DE AGUA	Agrícola Lechera.	HUEVOS	
11				FEDERACIÓN GREMIAL	Agrícola Avícola y Ganadera.	PAPAS Y TUBÉRCULOS	
12				SINDICATO INDEPENDIENTE	Agrícola de Reforma Agraria.	SEMILLEROS, RUBROS Y VIVEROS	
13				ASOCIACIÓN COMUNAL	Agrícola Hortícolas y Frutícolas.	VINOS Y ALCOHOLES	
14				COMUNIDAD AGRÍCOLA		PRODUCTOS ORGÁNICOS	
15				ASOCIACIÓN DE CANALISTAS		VARIOS	
16				FEDERACIÓN SINDICAL			
17				MESA AGRÍCOLA			
18				MESA SILVOAGROPECUARIA			

19				FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS			
20				CONFEDERACIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS			
21				FEDERACIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS			
22				CONFEDERACIÓN NACIONAL SINDICAL			
23				ASOCIACIÓN GREMIAL NACIONAL			
24				UNIÓN COMUNAL			
25				ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS			

5.2 ANÁLISIS DE LOS RUBROS

Con la base de datos construida y combinando con datos del último Censo Nacional Agropecuario, se realiza un análisis por región de acuerdo a los rubros y tipos de entidades de la economía social y cooperativa

5.2.1 XV Región de Arica y Parinacota

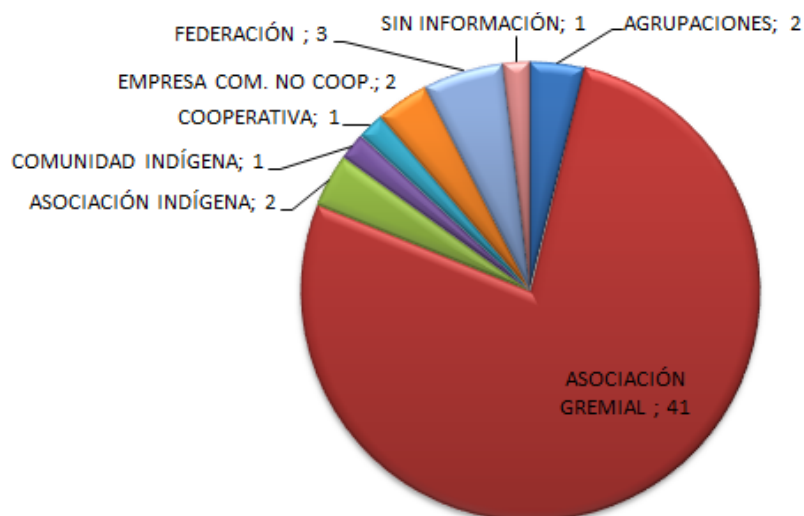
Se caracteriza por la producción hortícola de primores, la producción de cultivos tradicionales y cítricos. Existe una ganadería relacionada con los cultivos forrajeros, donde destacan llamas, alpacas y camélidos. De la información obtenida de las bases de datos analizadas, se obtiene 16 organizaciones se concentran en la producción de carnes, todas ellas Asociaciones gremiales; 4 a la producción de multiproductos (2 agrupaciones y 2 asociaciones gremiales), como se observa en el gráfico.

Gráfico N°68:



En esta Región son las A.G. las que concentran la mayor participación de la economía social en la región.

Gráfico N°69:

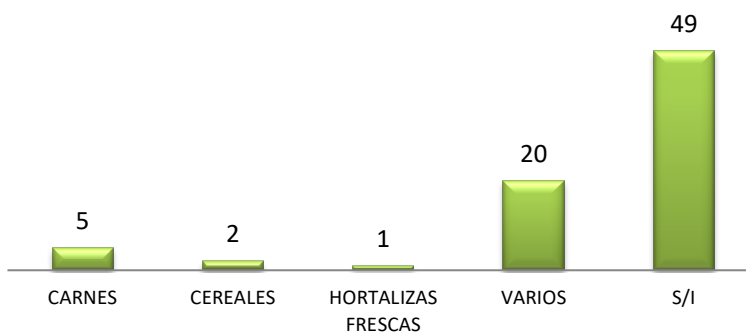


5.2.2 I Región de Tarapacá

Esta región se destaca la producción de limón de Pica, producto con denominación de origen, que permiten a la agricultura de la economía social, ser más atractivos en el mercado. Sin embargo, existe una mayor concentración de organizaciones dedicadas a varios cultivos. De estas organizaciones 19 corresponden a asociaciones gremiales y 1 cooperativa agrícola.

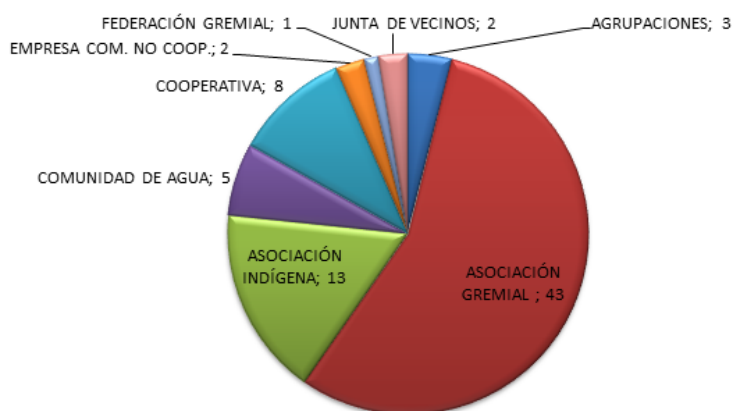
Gráfico N°70:

I REGIÓN: N° Organizaciones por rubro



Del total, destacan las asociaciones gremiales con 43 organizaciones.

Gráfico N°71:



5.2.3 II Región de Antofagasta

En la II Región de Antofagasta, la actividad Silvoagropecuaria es poco gravitante en términos regionales, dado principalmente a la calidad de sus suelos y escasez hídrica. Destaca en la región la producción de vinos con denominación de origen y de hortalizas. Con la información obtenida no se pueden hacer mayores análisis dada que la mayoría de las organizaciones no tienen información del rubro desarrollado, pero cabe señalar que existe una gran participación de comunidades indígenas (65 comunidades) en la economía social de la región.

Gráfico N°72:



5.2.4. III Región de Atacama

En la III Región de Atacama, destacan las producciones de uva de mesa para exportación, cereales, primores, frutas y aceitunas. Además destaca la producción de frutas y hortalizas procesadas con 3 organizaciones, todas ellas organizaciones gremiales, las que son representativas y concentran la mayor cantidad de forma asociativa en la región.

Gráfico N°73:



5.2.5. IV Región de Coquimbo

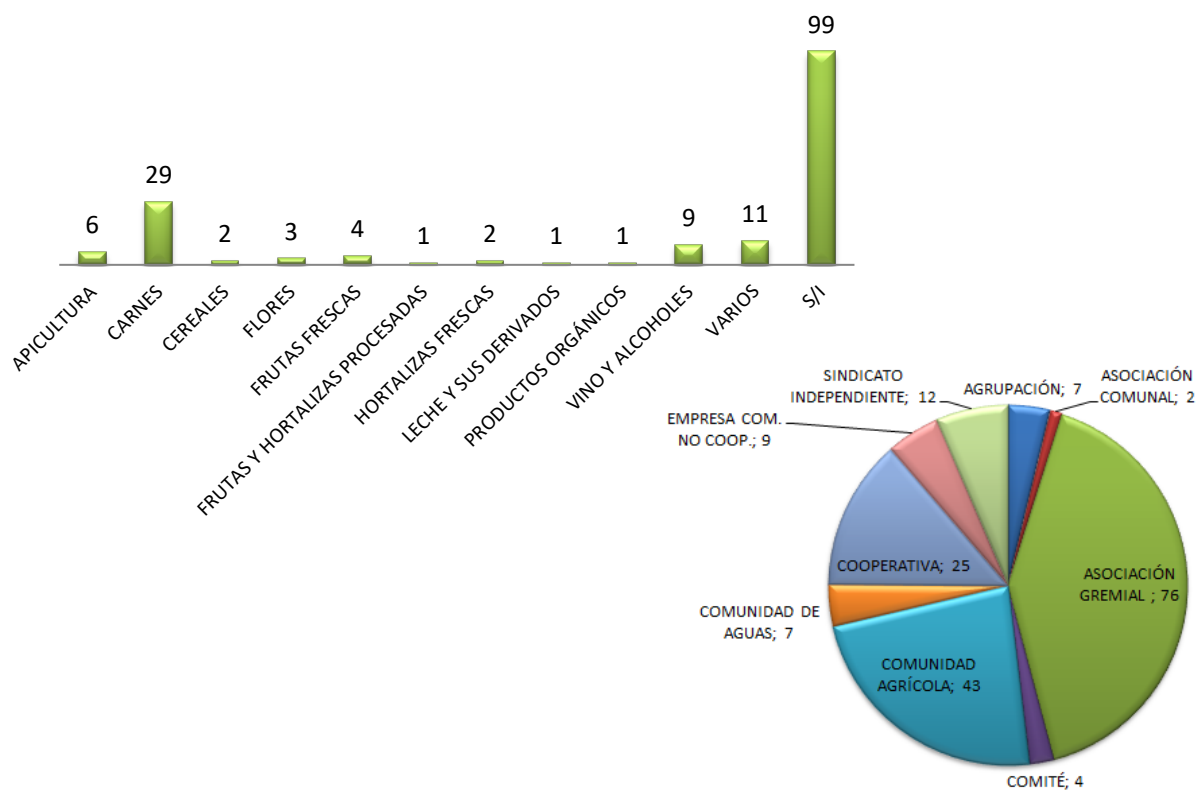
En IV Región de Coquimbo, existente grado de desarrollo en la producción de fruta fresca, liderada por la uva de mesa, y los sectores vitivinícolas, olivícolas y hortícola. Respecto a la fruta, ésta posee alrededor del 9% de la superficie plantada a nivel nacional, de las que el 75% se destina al mercado internacional, y se concentran en los valles de Elqui y Limarí, y con crecimiento potencial en Choapa. También, la Región posee un 2% de la superficie de variedades viníferas a nivel nacional, y con alto potencial de desarrollo, al igual que la plantación de Olivos de variedades aceiteras. Respecto a la producción hortícola, ésta se concentra en pequeños productores, que destinan sus productos a mercados locales y regionales.

Como se aprecia en el gráfico siguiente existe una amplia variedad de rubros presentes en la región, donde además de los cultivos antes mencionados, destaca la ganadería orientada principalmente a la producción de caprinos. Además, del total de las organizaciones

identificadas en la región destaca las gremiales con 76 afiliaciones, las comunidades agrícolas con 43 y las cooperativas con 25.

Gráfico N°74:

IV REGIÓN: N° Organizaciones por rubro

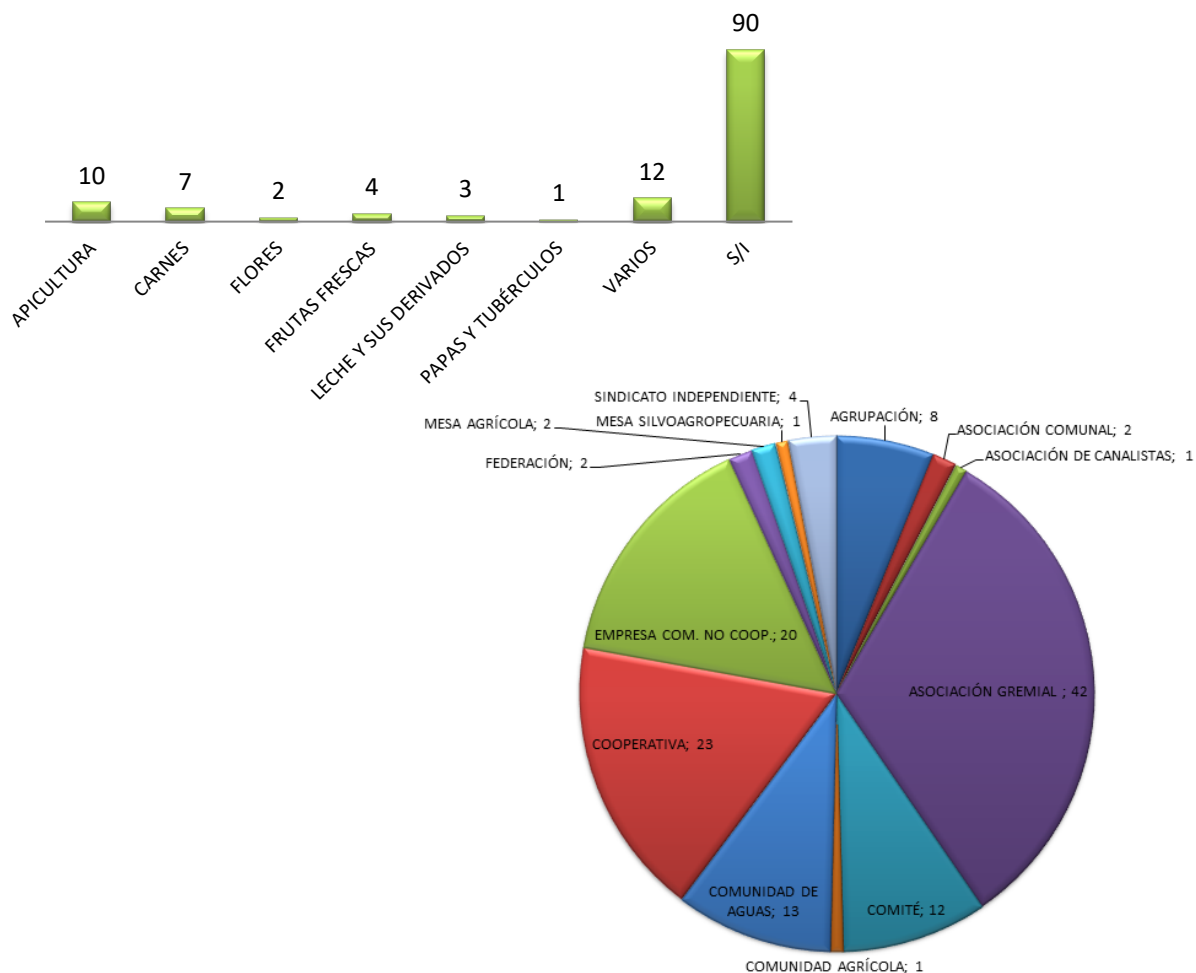


5.2.6. V Región de Valparaíso

En la Región de Valparaíso, destaca la producción de frutales con alrededor del 52% de la participación Silvoagropecuaria, seguida por las hortalizas con 30% y pecuaria con 13%. Sin embargo, la escasez de agua en la región está complicando la producción, sobretodo la de economía social. Entre las organizaciones que cuentan con información de rubros, destaca la apicultura orientada principalmente como polinizador, y producción de miel. La economía social de la región se concentra en Asociaciones gremiales, seguida por Cooperativas y empresas no cooperativas.

Gráfico N°75:

V REGIÓN: N° Organizaciones por rubro

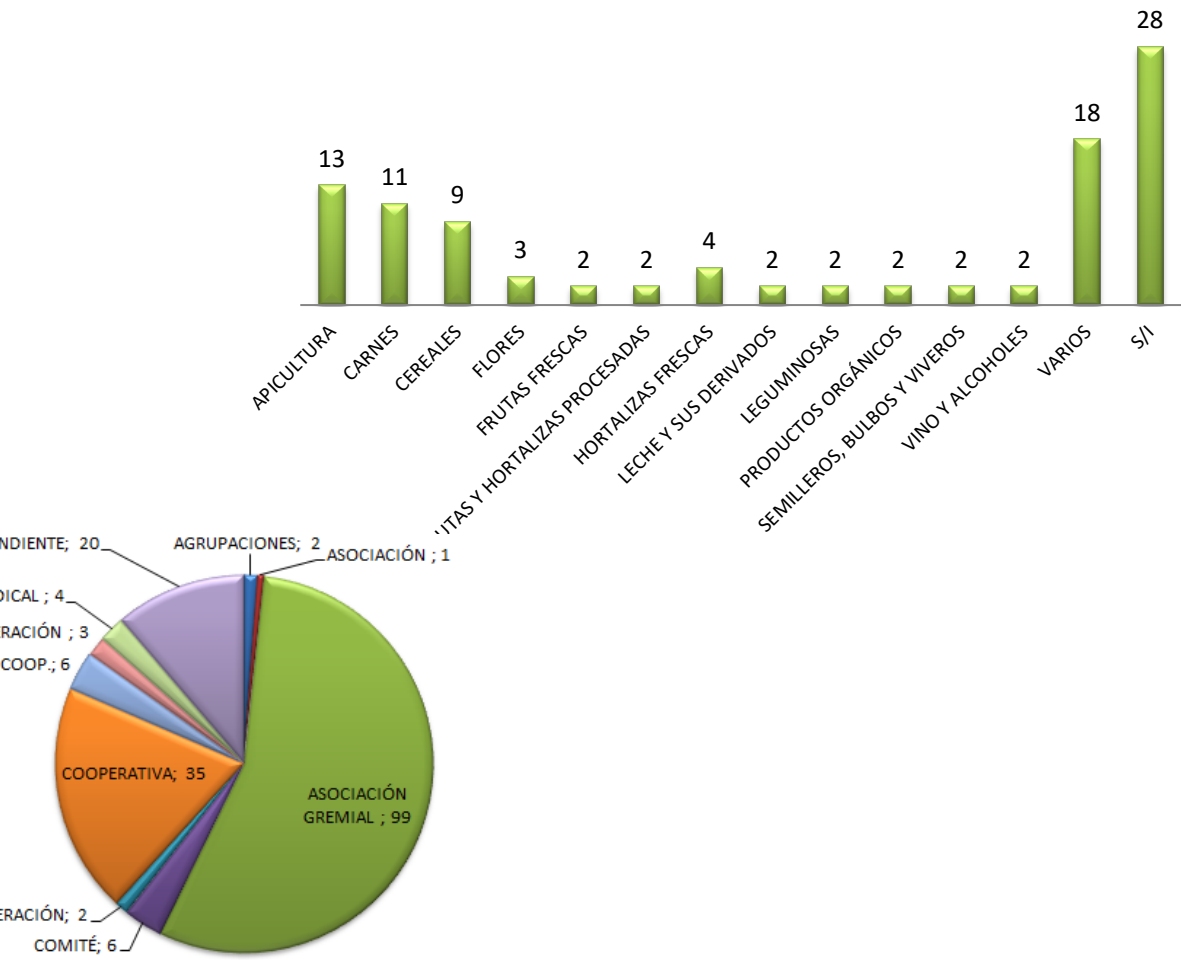


5.2.7. Región Metropolitana de Santiago

La Región Metropolitana de Santiago, tiene un buen clima y suelos que le permite cultivar diversos productos, donde destacan los frutales, forrajes, hortalizas, chacras y viñedos. Además la apicultura, carnes y cereales son relevantes en la Economía social, las que en total alcanzan las 178 organizaciones, donde destacan las asociaciones gremiales con 99 afiliaciones.

Gráfico N°76:

R.M: N° Organizaciones por rubro

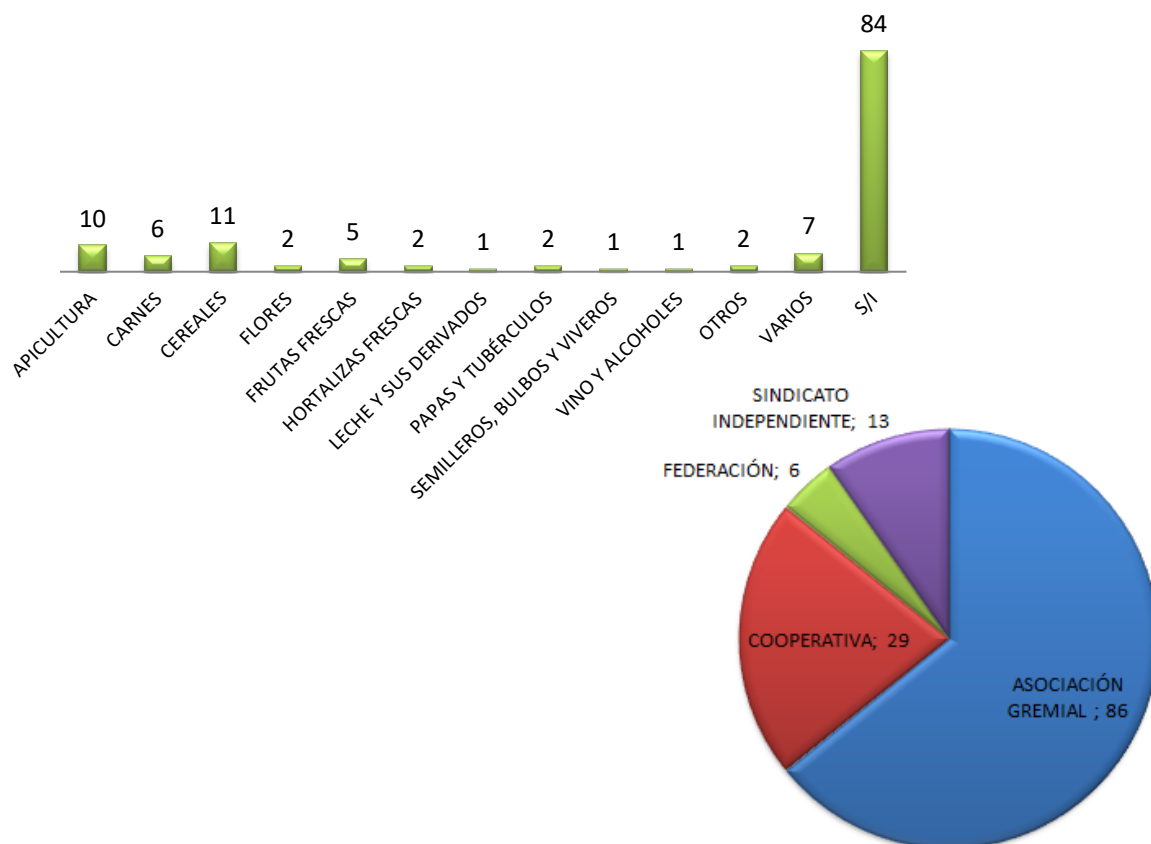


5.2.8. VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

La VI Región, se caracteriza por su alta cantidad y calidad de frutales, vides y hortalizas, que hace ubicar a la región en el ranking de exportación. También destacan la participación de importantes agroindustrias, y la gran variedad de rubros existentes dadas las condiciones climáticas óptimas para ello, como se muestra en el grafico siguiente. También existe una alta concentración de asociaciones gremiales y empresas cooperativas, en la economía social de la región.

Gráfico N°77:

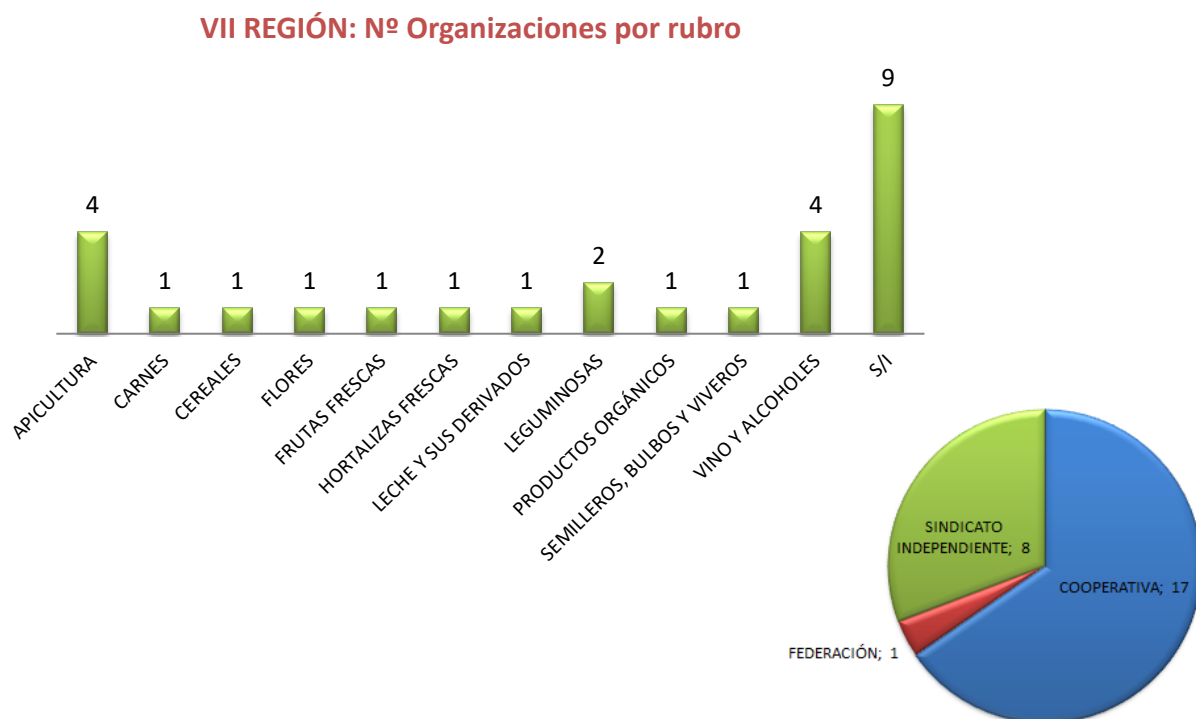
VI REGIÓN: N° Organizaciones por rubro



5.2.9. VII Región del Maule

La Región del Maule se destaca al igual que la VI, por la producción de vinos y alcoholes, frutales hortalizas y tubérculos. Además, la región representa una fracción muy importante de la producción nacional de arroz y remolacha. Estos cultivos son importantes junto al trigo y maíz, y tienen una participación importante dentro de los productos destinados a exportación. Respecto a las organizaciones de la economía social presentes en el Maule destacan las empresas cooperativas con 17 representaciones, seguidas por los sindicatos independientes con 8.

Gráfico N°78:



Como se aprecia en los gráficos anteriores existe una gran variedad de rubros productivos en la región del Maule, y dentro de la economía social una alta participación de asociaciones gremiales y cooperativas.

5.2.10. VIII Región del Bío Bío

La competitividad de la Región de Bío Bío se ve favorecida por las ventajas naturales de la zona, la tecnología incorporada, los precios de mercado y la competencia Globalizada. La presencia de cultivos anuales representa el 25% de las toneladas producidas a nivel nacional, donde destaca el trigo, la avena y la remolacha. En frutales destacan las manzanas, cerezos y kiwis. En la producción hortícola destaca el Esparrago con el 47% de la superficie nacional.

Gráfico N°79:



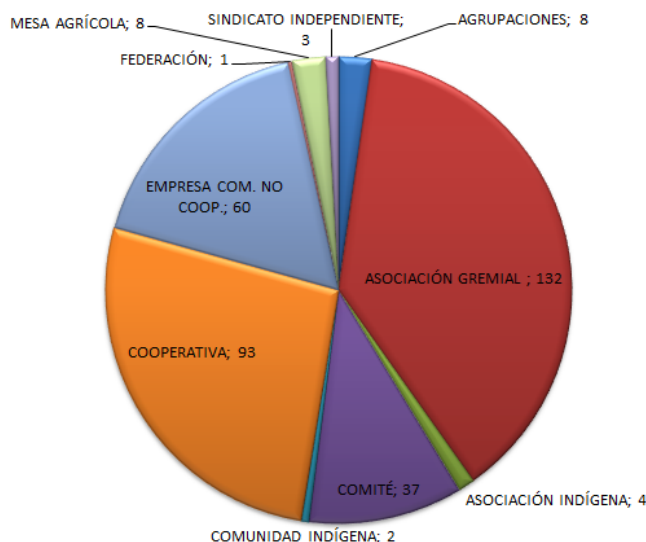
5.2.11. IX Región de la Araucanía

Los principales cultivos de la IX Región de la Araucanía son el trigo, papas, avena y cebada. Otros productos ya consolidados, pero de menos impacto son las manzanas, frambuesas arándanos y otros berries. También destaca en la región la producción apícola, carnes y de cultivos industriales como el Lupino, en manos de pequeños productores asociados en cooperativas. Dentro de la economía social de la región existe una importante variedad de organizaciones, donde destaca las asociaciones gremiales, cooperativas y empresas no cooperativas.

Gráfico N°80:



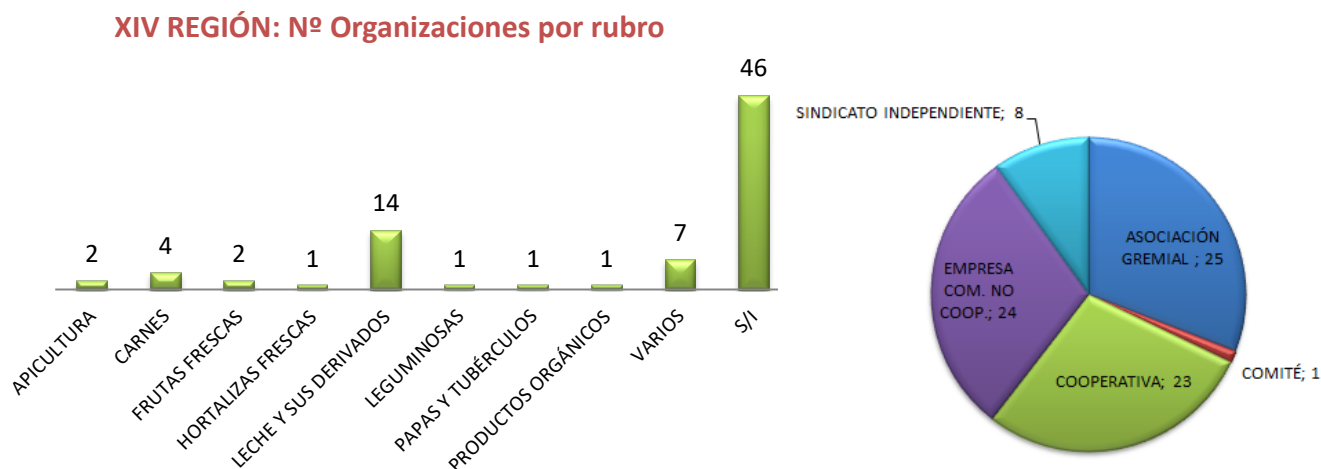
Gráfico N°81:



5.2.12. XIV Región del Los Ríos

En la región de los Ríos destaca la producción de cultivos anuales y lechería. Respecto a los frutales existe una alta concentración de berries y avellanos. Dentro de las organizaciones son importantes las asociaciones gremiales, empresas no cooperativas y cooperativas, casi con la misma proporción para cada una, y de las cuales existe una mayor información y representatividad del rubro leche y sus derivados.

Gráfico N°82:



5.2.13. X Región del Los Lagos

En Los lagos, los cultivos de papas, avena y trigo representan en conjunto cerca del 85% de la superficie de los cultivos anuales. Además de una importante producción de ganado bovino y producción lechera. También es importante la producción de hortalizas frescas y miel. La economía social es muy relevante en la región, ya que existen alrededor de 351 organizaciones, de las cuales destacan la asociación de pequeños productores agrícolas, asociaciones gremiales y cooperativas.

Gráfico N°83:

X REGIÓN: N° Organizaciones por rubro

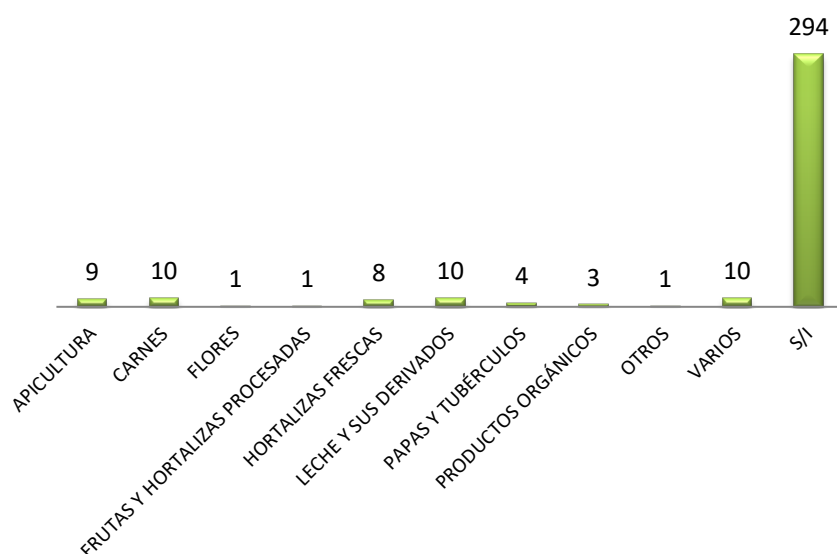
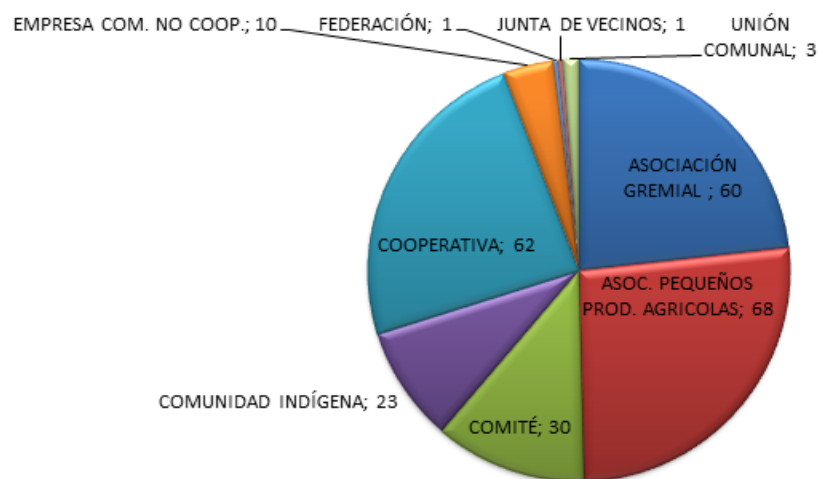


Gráfico N°84:



5.2.14. XI Región de Carlos Ibañez del Campo

En la XI Región, la agricultura no es tan representativa debido a las condiciones de suelo y clima, que impiden su óptimo desarrollo. Existen cultivos de alfalfa, avena y hortalizas. Destaca en el siguiente gráfico la producción de multiproductos, carnes. Las Asociaciones gremiales y comités son las organizaciones más representativas.

Gráfico N°85:

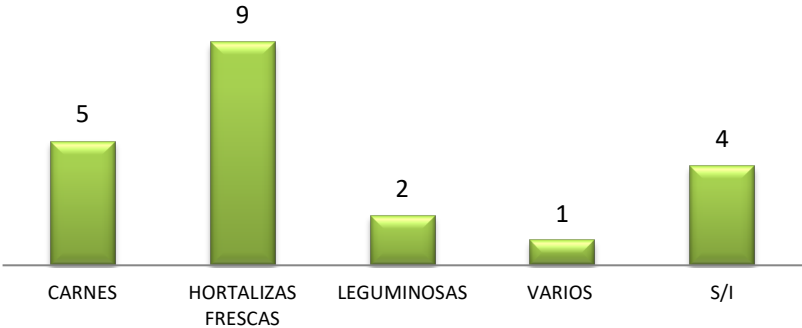


5.2.15. XII Región de Magallanes

En la XII Región, la producción pecuarias orientada a ovinos es lo más importante y representativo. Existen cultivos de papas y hortalizas orientados a la comercialización local.

Gráfico N°86:

XII REGIÓN: Nº Organizaciones por rubro



VI. CONCLUSIONES

El Sector de la Economía Social y Cooperativa en el área Agroalimentaria chilena, es un Sector con un alto potencial de desarrollo, que posee aún gran cantidad de superficie cultivable en su poder y que dadas las crecientes demandas por alimentos en el mundo, será por mucho tiempo un Sector de importancia económica pero también en cuanto a la Seguridad Alimentaria de la población nacional. Además de ello, es el Sector más idóneo para fomentar y potenciar la Economía Social, ya que por esencia innata, quienes lo componen comparten los principios y bases del desarrollo económico entendido como desarrollo humano y con la finalidad de mejorar la calidad de vida tanto de quienes están asociados como de su entorno.

Este Sector requiere urgente apoyo Estatal, no sólo con Programas o Leyes, sino que debe ser mediante un Plan de Desarrollo en el tiempo, que establezca Políticas de Estado a respetar por todos quienes sucedan a la actual mandataria, en pro del desarrollo de una parte muy importante de Chile.

Lo anterior porque esencialmente lo que arroja esta Estudio de Caracterización, es una desconexión entre los Entes Públicos y con el Sector que se relacionan. Además se advierte una suerte de “desamparo legal”, donde muchos hombres y mujeres de este Sector, han decidido trabajar en conjunto y han conformado figuras jurídicas y de hecho, sin mediar análisis ni evaluación de conveniencias para lo que quieren desarrollar. Es así que existe un variopinto de entes agrupadores, que dificultan aún más su caracterización, y por tanto las propuestas de desarrollo, además de no servir de manera práctica en la mayoría de los casos.

6.1 PLANTEAMIENTOS Y PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN FUTURA

De acuerdo a lo analizado en este Estudio y basándose en diversas fuentes de información, se expone un resumen de las estrategias de intervención futura (detalladas a continuación), las cuales se enriquecieron, con las informaciones obtenidas de fuentes privadas relacionadas al sector, como son las organizaciones nacionales de representación además de entes públicos. Este análisis además, extrapola lo detectado en el sector cooperativo,

como guía para la Economía Social en su conjunto, esto porque la disponibilidad de antecedentes permite como mejor opción esta alternativa.

En base a lo recogido por este estudio, se establece un panorama del sector Agroalimentario Chileno, que propone diversas líneas de acción respecto del avance y direccionamiento de las Políticas Públicas que tienen relación con él. Esto se plantea en aspectos de carácter General y de carácter Específico.

Generales

- 1) **Visión Estratégica:** Un primer gran esfuerzo es *instalar en el país un Dialogo Social participativo*, que sensibilice y dé a conocer la importancia que tiene el sector para la población nacional y para el desarrollo del sector rural. Esto, justamente porque el asociativismo de productores del sector -sin abandonar una estrategia empresarial para enfrentar a los mercados- permite lograr una mejor distribución de la riqueza en el país, aporta a mejorar la calidad de vida de sus intervinientes y contribuye al progreso social en sectores asilados de Chile.
- 2) **Valoración del Sector:** De este diálogo social deben surgir las *Política Públicas Diferenciadas*, para la asociatividad del sector agroalimentario, se deben además crear las condiciones para esto y aprovechar la oportunidad de construir Políticas Públicas de manera participativa. A este trabajo conjunto deben converger las Organizaciones de Productores, los Organismos Estatales vinculados a los programas de fomento productivo y las Instituciones Públicas y Privadas vinculadas a la educación y capacitación. Junto con ello, es clave considerar que la asociatividad rural, se forma en torno a un mismo rubro o producto, o a un mismo proceso productivo, lo que es generalmente central para el éxito asociativo. Es por ello que se debe también fomentar la asociatividad para acciones transversales al sector, como son la comercialización, la logística y distribución, el transporte, el acceso a maquinarias, la asistencia técnica, el financiamiento, entre otros.
- 3) **Desarrollo de Políticas de Estado:** Otro punto relevante a tratar son los aspectos legales y la misma Ley General de Cooperativas, esto requiere la instalación de un grupo de expertos (profesionales y productores) y *redactar un Proyecto de Ley*,

que sea funcional a la estrategia de desarrollo del país y que esta Ley se convierta en Política de Estado, que perdure en el tiempo y vaya enriqueciéndose con cada gobierno, promoviendo la equidad, bienestar y una mayor distribución de la riqueza a través del aporte de las entidades de la economía social.

Finalmente pero no menos importante, es la necesidad de generar **un Plan Nacional de Desarrollo del Sector** en el Largo Plazo, que nazca del reconocimiento del aporte del sector al País, tanto económicamente como socialmente, su contribución para construir y desarrollar territorio, para mantener las costumbres y culturas, y con el valor fundamental y estratégico de generar el alimento para los chilenos y chilenas. Este Plan debe ser una apuesta real, para refundar el Sector y se consolide como una variante dentro del modelo económico actual.

Es así que, este análisis lleva a plantear acciones futuras en la línea del desarrollo del Sector y cuyos elementos que se obtienen a modo de planteamientos para el Sector, -y en conocimiento de que se están trabajando varios de ellos- se encuentran los siguientes:

Específicos

- 4) **Desarrollo y mejoramiento de catastros para la obtención y manejo de información primaria:** Dentro de este grupo se plantea la necesidad de desarrollar un Catastro o idealmente un Censo, que permita recopilar información cualitativa y cuantitativa del Sector. También se plantea ligar el derecho de la participación en las discusiones sobre reformas al sector, con los respectivos deberes para las entidades participantes. Asignando tareas y cronogramas definidos y consensuados. Así se aprovecharía la relación para el manejo básico de información desde el Sector hacia la División de Asociatividad y Economía Social, y también en la dirección opuesta como mensajeros hacia sus bases y territorios. Finalmente conectar el Sector con la educación –al menos pública- a modo de difundir, motivar y enseñar a niños y jóvenes, respecto de la Economía Social y Cooperativa, para que sean quienes puedan apoyar profesionalmente a las entidades del sector, o iniciar emprendimientos ligados al Sector, o simplemente aunque no lleguen a

vincularse con éste, al menos sepan de que se trata y cuáles son los principios rectores que lo mueven.

Para este planteamiento se proponen 3 acciones.

- i. **Realización de Catastro:** Se propone generar un levantamiento de información de rápida obtención (no más de 8 meses), que conste de tres Etapas. Para ello, primero conformar un equipo de terreno con contraparte técnica de la División para coordinar y desarrollar reuniones con las 128 Agencias de Área de INDAP, en las cuales se entreviste a las personas idóneas y se les consulte respecto de las entidades de la Economía Social y Cooperativas, que por base de datos figuran en su territorio. En esta Etapa se debiese obtener al menos información alusiva a:

- Actividad actual de las Entidades/Estado,
- Dirección/Contactos
- Rubros
- N° de Socios
- Condiciones Productivas y Comerciales
- Otras informaciones disponibles

A esta labor se debiera realizar en simultáneo una solicitud al Servicio de Impuestos Internos, para que entregue información respectiva a las declaraciones de movimiento anuales de las Entidades que forman la base de datos y con ello saber si están comercialmente activas y de ser así conocer respecto del patrimonio y movimientos de activos y pasivos.

Con ambos insumos se desarrolla la construcción de una nueva base de datos, que elimine aquellas entidades que hace más de 3 años no están activas y agregue nuevos campos en relación a la nueva información obtenida.

Luego como segunda etapa se debiese intentar contactar a cada una de las Entidades identificadas como activas, vía telefónica, e-mail y si es posible físicamente, para captar información de cada una de ellas.

Finalmente, procesar toda la información y desarrollar un Taller técnico, para analizar lo obtenido y extraer así los antecedentes más relevantes y que den origen a una metodología o sistema de vinculación regular, de las Entidades con el Ministerio de Economía.

- ii. **Vinculación al Censo Agrícola:** Este trabajo es realizado cada 10 años por el INE en conjunto con el Ministerio de Agricultura y en la aplicación que se desarrollará en el año 2017, se debiesen incorporar preguntas que entreguen al menos la cantidad de personas pertenecientes a Entidades de la Economía Social y Cooperativa y esto tenga vinculación con sus respuestas respecto de la cantidad de hectáreas, rubros, destino de la producción y comercialización.
 - iii. **Planificar y Ejecutar un Censo de Cooperativas:** Esta labor requiere de un tiempo más prolongado en cuanto a planificación y también mayores financiamientos, de todos modos es un elemento que no se puede descartar a priori. En relación a esta propuesta es un buen referente el Censo Cooperativo que se lleva a cabo en Uruguay. (Se entrega resumen de información y cartilla de entrevista en cd adjunto, facilitado por Instituto Nacional del Cooperativismo de Uruguay -INACOOOP).
- 5) **Reordenamiento, Reducción y/o Unificación de Actores y Entidades:** Para quienes forman parte de la Economía Social y Cooperativa se debe desarrollar una nueva tipificación de entidades que las reduzca y que sean fiscalizadas por 1 o 2 Entidades Públicas como máximo.

Para ello se deben establecer claramente Organizaciones De Representación, ya sea comunitaria, regional o Nacional, pero que se limiten a ciertos parámetros, luego Entidades Productivas y Empresariales, que tengan todas las facultades que poseen todas las empresas, separando y reduciendo la confusa y enmarañada coexistencia de figuras actualmente que se superponen en distintos ámbitos.

- 6) **Perfeccionamiento de la Institucionalidad:** Otro paso a seguir será ***generar una coordinación de las Instituciones Públicas*** (INDAP, DECOOP, FIA, SERCOTEC, entre otras) que intervienen con acciones de fomento en el sector agrícola y donde están presentes los miembros de la AF y sus Cooperativas. El objetivo central de este trabajo conjunto es la definición de un plan de acción que permita coordinar o diseñar instrumentos que promuevan en una primera etapa la difusión, creación y el desarrollo de capacidades para los miembros de las cooperativas.

Actualmente existen presupuestos y programas de desarrollo, en diversas Instituciones de Gobierno, que van en la línea de lo requerido para el Sector, pero que en su mayoría es por similitud o proximidad a los temas, pero no son directamente pensados para la Economía Social y Cooperativa Chilena. Lo que genera un trabajo sin conexión entre reparticiones Públicas. Es por ello que es necesario generar planes de trabajo integrales desde la conformación de los programas, hasta el momento de operar, ya que, se están perdiendo sinergias, además de tiempo y dinero, lo que podría ser mucho más eficiente y óptimo.

PROPUESTAS RELACIONADAS A LOS 4 ÁMBITOS

- 7) **Tecnología y Desarrollo Productivo:** Avanzar el perfeccionamiento de los programas que tiene INDAP y facilitar el acceso al financiamiento para inversiones, que en obras que permitan a los agricultores asociados agregar valor, reducir costos, mejorar rendimiento y calidades, y finalmente obtener mejores ingresos generando puestos de trabajo en sus localidades. Estas inversiones deben ser apoyadas con asesoramiento técnico efectivo y de calidad que permita obtener mejores resultados para los cultivos y planteles ganaderos. Se debe con esto potenciar la mecanización del campo y también la tecnificación del riego, por lo que se debe partir por avanzar en el trámite de la reforma del Código de Aguas, para que ésta vuelva a ser pública y los agricultores no tengan problemas de sequía.

- **Se plantea generar un Programa de Inversión Tecnológica:** Debido a que para la mayoría de las entidades asociativas rurales la modernización de sus actividades productivas, ya sea sean de ellas o de sus proveedores/socios, y de los procesos de gestión constituye un imperativo. De hecho les resulta

muy difícil llevar acabo un encadenamiento a la agroindustria, con los exportadores o hacerlo ellos mismos, con el grado de desarrollo tecnológico que poseen. A ello se agrega que la inserción a los mercados internacionales lleva implícito un proceso de incorporación de más tecnología e innovación. Este Programa debiese integrar lo siguiente:

1. Entregar conocimientos del nivel tecnológico de las unidades de negocio tanto a nivel de las tecnologías blandas como de las duras.
2. Identificar los cambios tecnológicos que se podrían introducir tanto en los procesos productivos como en la postcosecha y apoyar su financiamiento.
3. Identificar los cambios tecnológicos que se podrían introducir en los procesos de gestión a nivel de las tecnologías blandas y apoyar su financiamiento.
4. Apoyar a que se desarrolle a nivel de las organizaciones capacidades para identificar y desarrollar proyectos.

- 8) **Desarrollo Comercial y de Acceso a Mercados:** Las entidades Asociativas que componen este sector, deben ser apoyadas en el desarrollo de productos que tengan agregación de valor y un trabajo de Marketing Agroalimentario que lo sustente, independientemente del tamaño de la empresa.

También el sector Público, debe retomar **programas antes existente**, que consideren el apoyo para la obtención de resoluciones sanitarias, etiquetado, y en general para el avance en el cumplimiento de normativas sanitarias y comerciales que les permitan acceder a otros canales de comercialización, optando además a mejores precios por diferenciación de sus productos y el rescate del valor local y campesino. A ello se debe sumar el fortalecimiento y desarrollo efectivo de un programa de sellos de denominación de origen.

- **Se plantea generar un Programa de Acceso a los Mercados:** Esta constituye un área en la cual algunas organizaciones han realizado avances significativos, ya sea porque han desarrollado capacidades para

insertarse a los mercados externos (apícolas, cebollas y ajos) o porque han logrado incorporarse a la cadena de exportación o agroindustrial (frambuesa, lupino, leche). Sin embargo hay otras que aún tienen limitaciones o debilidades para insertarse a los mercados. Cabe señalar que en el primer grupo también perduran algunas debilidades. Este Programa debiese integrar lo siguiente:

1. Apoyar el desarrollo de capacidades de los Directorios y Administradores, para que tengan un buen conocimiento de las cadenas agrocomerciales y de los mercados de sus respectivos rubros.
2. Establecer mecanismos de información que les permita estar en pleno conocimiento de los mercados y sus condiciones de acceso y de los niveles de precios predominantes.
3. Establecer mecanismos de relaciones comerciales con las cadenas agroexportadoras y agrocomerciales internas.
4. Fortalecer la empresarización del sector.

Finalmente es importante mencionar que el desarrollo de los Programas de **“Compras Públicas”**, abrirá nuevas opciones de negocio muy importantes para el Sector, que a su vez debe estar preparado y cumplir estándares de calidad y volúmenes, exigidos para aprovechar las oportunidades que se generen.

9) Acceso al financiamiento: En este aspecto se propone que se disponga de un Fondo Nacional de la Economía Social y Cooperativa, que tenga tasas de interés preferencial y en el cual el Estado avale de manera efectiva y expedita -no como lo ocurre actualmente- las solicitudes de créditos para inversiones y capital operativo de las entidades de la Economía Social, que además sean reconocidas como empresa, en especial para el caso de las cooperativas.

10) Fortalecimiento de habilidades directivas y apoyo en Gestión: Se propone crear Centros Regionales de apoyo a la gestión y que además entreguen formación en aspectos referentes a: las habilidades directivas y también en cuanto a la administración de entidades de la Economía Social y Cooperativa. Esto debe ir de la mano con acciones a nivel de la Educación Pública que incorpore elementos de

la Economía Social en sus programas de estudios, especialmente en la Educación Superior. Se deben generar programas de capacitación para quienes estén asociados, pero todas estas propuestas deben tener el resguardo de considerar que sus receptores son personas que habitan en la ruralidad, con visiones culturales diferentes y niveles educacionales diversos, por lo que las metodologías también deben ser parte del debate, al momento de conformar dichos programas.

- **Se plantea crear un programa de “profesionalización” de entidades asociativas:** Esto para lograr que los socios de las entidades tengan un adecuado conocimiento sobre la importancia de las ellas y sus principios como instrumento de desarrollo (motivación). Además de ello, debe capacitar y desarrollar capacidades a nivel del directorio y de la administración sobre aspectos de gestión de la organización. A ello se deben sumar los siguientes elementos:
 1. Desarrollar capacidades en aspectos gerenciales y de gestión de procesos, además del área de conectividad a todos los niveles de la estructura Organizacional y Administrativa.
 2. Apoyar el desarrollo de las capacidades mediante la capacitación y formación en aspectos específicos de las actividades productivas y de los procesos de gestión.
 3. Capacitación a los socios de las organizaciones a través instrumentos formales (Cursos, charlas, etc.).
 4. Desarrollar conocimiento sobre las cadenas agrocomerciales en las cuales están insertos los rubros objeto de sus negocios.

VII. ANEXOS

7.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1.1 Estudios de entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales

N°	Fuente	Entidad
1	Situación actual del cooperativismo agropecuario en Chile	Fida Mercosur- Unaf
2	Caracterización de las cooperativas agrarias en Chile, año 2013.	FIDA MERCOSUR-UNAF CHILE A.G.- INDAP.
3	Análisis de Microdatos en Cooperativas, año 2012.	Oficina Regional de FAO.
4	Estudios de mercado y situación de rubros	Odepa

7.1.2 Documentos estratégicos de entidades públicas

7.1.2.1 Lineamientos estratégicos 2014-2018. Indap. Ministerio de Agricultura

7.1.2.2 Panorama de la agricultura chilena 2013. Odepa

7.1.2.3 Identificación y análisis de las fortalezas y restricciones del crecimiento agroalimentario chileno al año 2017. Qualitas Agroconsultores, 2011.

7.1.3 Bases de Datos Gubernamentales

7.1.3.1 Censo agropecuario 2007. Actualizado y análisis año 2010. ODEPA- INE.

7.1.3.2 Cooperativas y Asociaciones Gremiales vigentes, año 2014. División de Asociatividad y Economía Social, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

7.1.3.3 Listado de Socios, 2014. Confederación Nacional Unidad obrero campesina de Chile

7.1.3.4 Base de datos de Federaciones y Asociados, 2014. Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias

7.1.3.5 Listado Nacional de Entidades Asociativas, usuarias de INDAP, años 2012-2013. INDAP.

7.1.4 Organizaciones Nacionales Campesinas.

N°	Nombre	Contacto
1	UNAF. Asociación Gremial "Unión Nacional de Organizaciones de Productores/as de la Agricultura Familiar Campesina de	Juan Corvalán. Presidente Tel. 22221677 e-mail. Corvalan57@hotmail.com
2	UOC. Confederación Nacional de Sindicatos y Federaciones de Trabajadores "Unidad Obrero Campesino de Chile".	Olga Gutiérrez. Presidenta Tel. 26958487 e-mail. uocchile@gmail.com
3	CAMPOCOOP. Confederación de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias Limitada.	Esteban Díaz. Presidente Tel. 22221677 e-mail.campocoopchile@gmail.com
4	LA VOZ DEL CAMPO. Confederación Nacional de la Agricultura Familiar Campesina.	Miguel Fuentealba Tel. 9084197 e-mail. Fuentealba.miguel@gmail.com
5	ANAMURI. Asociación Nacional de Mujeres Rurales e Indígenas.	Miriam Talavera. Presidenta Tel. 26973217 e-mail. directorio@anamuri.cl
6	NEHUEN. Confederación Nacional Sindical Campesina e Indígena de Chile.	Rigoberto Turra. Presidente Tel. 26819663 e-mail. confederacionnehuen@gmail.com
7	NEWENCHE. Asociación Nacional Mapuche.	Kiria Antileo. Dirigenta nacional Tel. 75839767 e-mail. kantileomella@yahoo.es

8	MUCECH. Corporación Movimiento Unitario Campesino y Etnias de Chile.	Orlando Contreras. Secretario Tel. 66464061 e-mail. mucech@mucech.tie.cl
9	CONAGRO. Confederación Nacional de Federaciones de Sindicatos Campesinos y Trabajadores del Agro de Chile.	Beatriz González. Presidenta Tel. 56099931 e-mail. confeconagro@gmail.com
10	TRIUNFO CAMPESINO. Confederación Nacional Rural de Pequeños Productores y Campesinos.	Juan Mellado. Presidente Tel. 26986044 e-mail. trinfocampesino@tie.cl
11	CNC. Confederación Nacional Campesina.	Segundo Steilen. Presidente Tel. 88383298 e-mail. cncch1@yahoo.com
12	LEFTRARU. Asociación Nacional de Comunidades Agrícolas e Indígenas.	Manuel Llao. Presidente Tel. 66464061 e-mail. mucech@mucech.tie.cl
12	CONAPROCH. Confederación Nacional de A.G. y de Organizaciones de Pequeños Productores Campesinos de Chile.	Martín Vásquez. Tesorero Tel. 25378456 e-mail. Confe_conaproch.cl
14	RANQUIL. Confederación Nacional Sindical Campesina del Agro y Pueblos Originarios.	Osvaldo Zúñiga. Presidente Tel. 96669777 e-mail. psvaldoranquil@yahoo.com.ar
15	CALIDER. Corporación Alianza para la Innovación y Desarrollo Rural.	Patricio Molina. Presidente Tel. 26711003 e-mail. corporacioncalider@yahoo.com

16	RED APÍCOLA. Federación de Asociaciones Gremiales Regionales de Chile	Misael Cuevas. Presidente Tel. 82815290 e-mail. presidente@redapicolachile.cl
-----------	--	--

7.1.5 Actores Regionales y Locales

N°	Nombre	Región	Tipo de entidad	Contacto
1	Cooperativa Tulahúen	IV de Coquimbo	Cooperativa	Andrés Castillo. Presidente Tel. 76196518 e-mail. acastillov@gmail.com
2	Justicia y trabajo	R.M de Santiago	Federación Sindical	Luis Corvalán. Presidente Tel. 90417018 e-mail. federacionjusticiaytrabajo@hotmail.com
3	Sindicato independiente de productores agrícolas Chile Nuevo	R.M de Santiago	Sindicato Independiente	Alejandro Vilches. Presidente Tel. 90663742
4	Cooperativa Valle Convento viejo	VI de O'Higgins	Cooperativa	Belia Hinojosa. Gerente Tel. 95480426 e-mail. info@convetoviejo.cl
5	Cooperativa Más ovino	VI de O'Higgins	Cooperativa	Alejandra Valencia. Gerente Tel. 98775451 e-mail. Alevalencia2001@yahoo.es
6	Red de Berries el Bío Bío	VIII del Bío Bío	Asociación gremial regional	Manuel Orellana. Secretario Tel. 97267752
7	Biomiel	VIII del Bío Bío	Asociación gremial regional	Marcelo Rodríguez. Presidente Tel. 98876113 e-mail. contacto@biomielag.cl
8	Federación de Cooperativas	IX de la Araucanía	Federación de Cooperativas	Agustín Mariano. Presidente Tel. 94010138

	de la Araucanía Fecooar			e-mail. Agustinmarino2000@gmail.com
9	Comunidad indígena de Carahue	IX de la Araucanía	Comunidad indígena	José Cayupi. Presidente Tel. 54090397
10	APACH A.G.	X de los lagos	Asociación Gremial Regional	Domingo Valenzuela. Presidente Tel. 83940329

7.1.6 Entidades Públicas

7.1.6.1 Departamento de Análisis de Mercados y Políticas Sectoriales, Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Ministerio de Agricultura

- Andrea Flaño, Sectorialista Hortalizas.
- Patricio Riveros, encargado de coordinar las mesas nacionales de trabajo por rubros.

7.1.6.2 Instituto de Desarrollo Agropecuario, Ministerio de Agricultura

- Pía Alfaro, Profesional de la División de Fomento.
- Juan Guido Vidal, Encargado Nacional de Organizaciones.

7.1.6.3 Fundación para la Innovación Agraria, Ministerio de Agricultura

- María José Etchegaray, Subdirectora.
- Waldo Bustamante, Profesional Encargado de Programa de Gestión de la Innovación en Cooperativas.

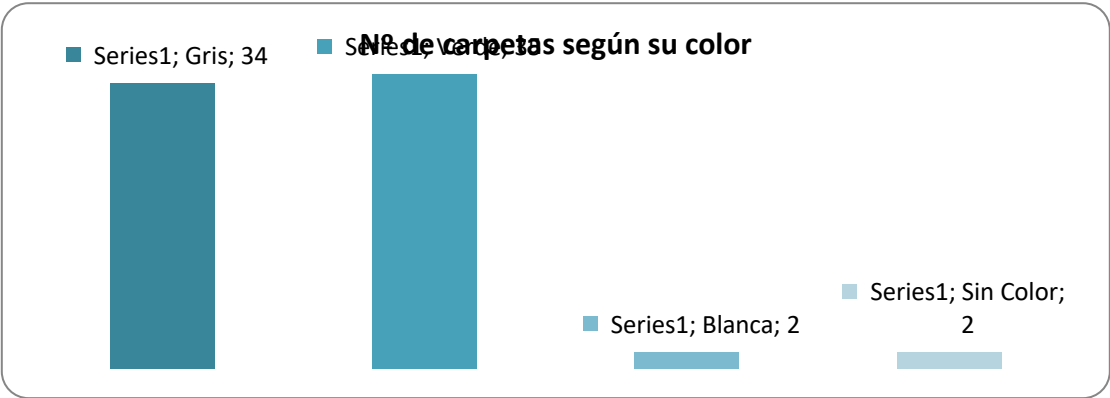
7.2 REVISIÓN DE MUESTRA DE ARCHIVOS FÍSICOS DE LA D.A.E.S.

Se realizaron visitas a la oficina de archivos de la Subsecretaría de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía en donde se encuentran las carpetas de cooperativas y asociaciones gremiales. Esto con el objetivo de encontrar información relevante

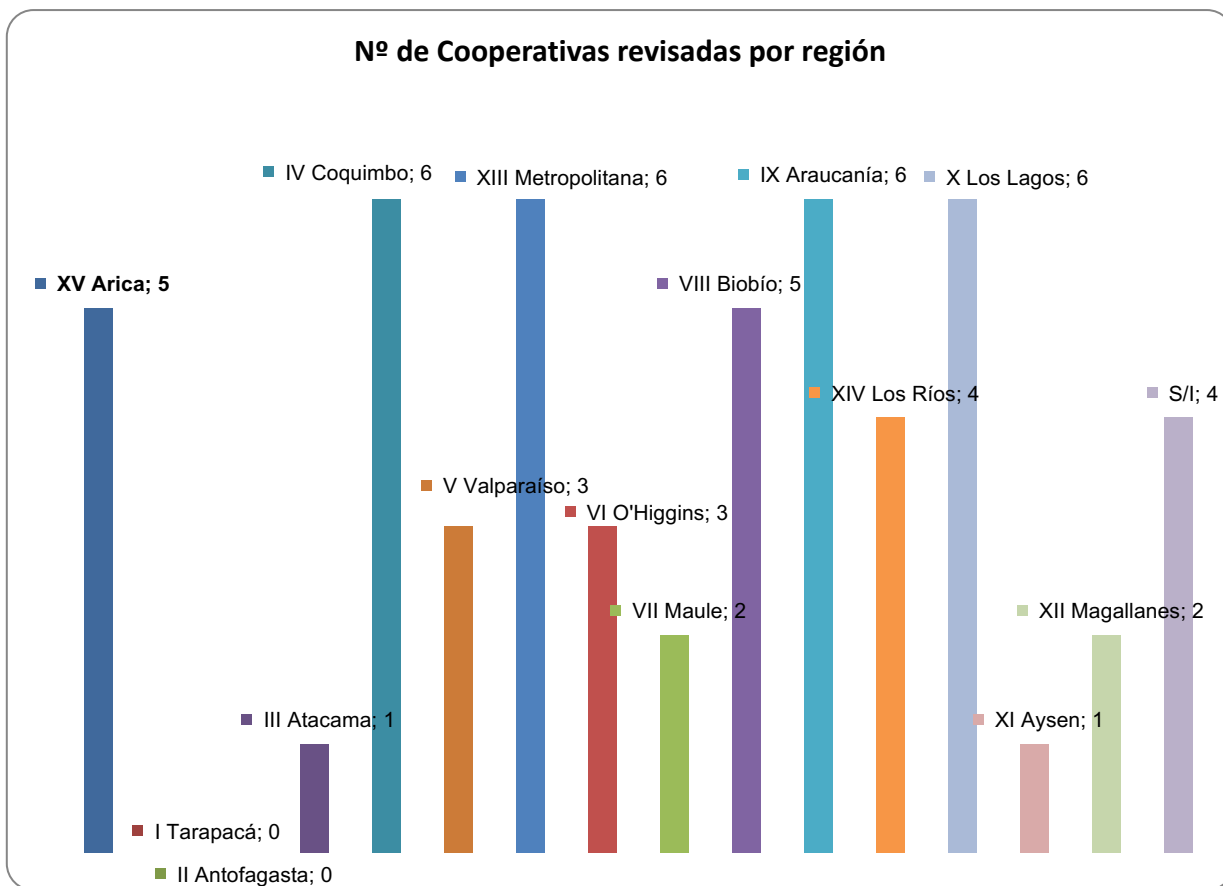
principalmente cuantitativa para desarrollar el Capítulo de los denominados “4 ámbitos” de este Estudio. De lo revisado y visto, se puede mencionar lo siguiente.

COOPERATIVAS

- Se revisaron aleatoriamente 54 cooperativas, siendo 5 de ellas cooperativas agrícolas de colonización;
- Sumando un total de 73 carpetas, de las cuales 34 eran grises, 35 verdes, 2 blancas y 2 no poseían color; se señaló por parte de la encargada que las grises pertenecían a Agrícolas y las verdes a Campesinas, lo cual no es así ya que solo “apareció” 1 cooperativa campesina;



- Es el caso particular de la Cooperativa Campesina Faja Maisan Ltda., la cual está identificada como cooperativa agrícola pero en realidad es una cooperativa campesina;
- De las cooperativas revisadas, estas están divididas de la siguiente manera según región:



Identificándose **4 de ellas sin información de la región** a la que pertenece;

- De las carpetas revisadas, solo 19 cooperativas presentaban balance, habiendo 4 que poseían balance del año 2014 los cuales llegaban solo hasta junio de ese año, 11 poseían balance del año 2013 completo y 5 del año 2012 completo;

- Existen además 6 cooperativas con balances de entre 2011 y 2008;

- En el caso de las carpetas que no presentan balances, los papeles más recientes que poseen estas carpetas varían en sus fechas las que van desde el año 1947 hasta el 2014;

- Aquellas carpetas de mayor antigüedad en sus datos, poseen un timbre con fecha del año 2008;

- Existe el caso de la Cooperativa Agrícola Vitivinícola de Curicó Ltda. cuyos balances son poco claros, no mostrando sus activos, pasivo ni patrimonio de forma clara; y,

- También ocurre con otras cooperativas las que no diferencian activos, pasivo ni patrimonio de forma clara ni muestran los totales de estos, habiendo que calcularlos de manera manual (véase el archivo Excel adjunto).

Además es necesario constatar que existen carpetas blancas cuya información es reciente, sin embargo algunas cooperativas también poseían además carpetas verdes que tienen información anterior, más específicamente de los primeros estatutos de estas cooperativas. Hay también 2 carpetas sin color que cumplen con la misma función de las carpetas verdes.

Ocurre también el caso de carpetas que no poseen orden de alguno, ni por región, por tipo de producto, por color de carpeta, etc. existiendo carpetas para cooperativas agrícolas de colonización grises y también blancas. Sin embargo cada una posee un número que la identifica pero al parecer el orden de estos números hace referencia al número de creación que tiene la cooperativa en el departamento.

Los colores de las carpetas no indican mucho al haber cooperativas cuyas carpetas varían de color, sin embargo se identifica que el general de las carpetas grises y blancas muestra información reciente y aquellas verdes y sin color muestra información más antigua.

Es importante recalcar que ninguna cooperativa muestra las inversiones que posee más allá de la información del balance mismo en el caso de aquellas que lo han entregado.

Resultados Generales:

1) Cooperativa Control Pisquero – Elqui Limari (110)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo consejo de administración fue constituido : no hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: Don Luis Cuellar González.

2) Cooperativa Pisquera el Elqui limitada (112)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Último consejo de administración: fue constituido con fecha 30 de abril del 2013.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 10 personas.
- Gerente: Don Roberto Salinas Morán (no hay datos relevantes)

3) Cooperativa Vitivinicola de Curicó (113)

- Cooperativa autorizada el 20 de diciembre de 1943.
- Última junta general de socios : celebrada el día 13 de julio del 2010
- Cuenta con obligaciones pendientes con el departamento de cooperativas, consistentes en la remisión de documentos correspondientes a la celebración de las juntas generales de Socios obligatorias de los años 2011 y 2012.
- El departamento de cooperativas señala “ A objeto de dar aplicación a la norma del Estatuto Social de la cooperativa que dispone que **el consejo de administración se compondrá de nueve miembros titulares y tres suplentes, los cuales duraran tres años en sus cargos**”
- No hay información del gerente.

4) Cooperativa agrupación de pequeños chacareros de Chile (141)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : celebrada el día 23 de abril de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 6 personas, c/u tres años de duración en el cargo.
- Gerente: Mario Poblete Ávalos (no hay información relevante)

5) Cooperativa Regional los Lagos (160)

- No hay fotocopia del Estatuto

- Última junta general de socios : celebrada el año 2001 , junta extraordinaria
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: no hay información.
- El departamento de cooperativas solicita:
 - Acta de asamblea de socios, correspondiente a los años 2003 a 2008
 - Ficha de datos, correspondiente a la asamblea de socios
 - Acta de constitución del actual consejo de administración.
 - hasta el 2009 dichos antecedentes no han sido enviados.

6) Cooperativa Agrícola de Pica (168)

- Año 2006 "Reforma de los Estatutos de la cooperativa. Los asistentes aprueban la tabla de propuesta. I REFORMA DE LOS ESTATUTOS El presidente informa que de acuerdo al D. F. L número cinco de dos mil tres, todas las organizaciones Cooperativas deben adecuar sus Estatutos, a lo señalado por esta norma legal, por lo que la cooperativa debe proceder a actualizar sus estatutos incorporando todas las normas legales que correspondan, además mejorar sus disposiciones para responder mejor a sus actividades de la Cooperativa.
- Última junta general de socios : celebrada el 01 de marzo del 2012
- N° de Integrantes del consejo de administración: 5 miembros propietarios (3 años al cargo) y 3 suplentes (2 años al cargo)
- Gerente: no hay antecedentes.

7) Cooperativa Pisquera valle de Copiapó (169)

- Fotocopia de entrega de memoria y nuevos Estatuto (Listado de personas)
- Última junta general de socios : celebrada el 9 de octubre del año 2010
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 9 personas
- Gerente: Alejandro Patricio Galeb Galeb (ingeniero agrónomo)

8) Cooperativa Agrícola Remolachera Ñuble "CAR" Ltda. (198)

- No hay fotocopia del Estatuto

- Última junta general de socios : celebrada el 26 de abril de 2013 (no hay registro del 2014)
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 7 personas.
- Gerente: Don Claudio Villarroel Herrera.

9) Cooperativa Agropecuaria Curacautín(203)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : celebrada el 29 de Marzo de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 7 personas, duración en el cargo 2 años.
- Gerente: Don Enrique Meier Ruf , no hay mayor antecedentes , ni discurso.

10) Cooperativa José Maza de la Pintana(204)

- Modificación del Estatuto Social: “Los mandatarios explican que al tratarse este punto la junta se aclaró que era necesario modificar el Estatuto Social, para cambiar la equivalencia del capital social que está todavía en Escudos; y además, en razón a la capitalización de los excedentes acodada.”... Los mandatados dejan constancia que desde algún tiempo se viene trabajando en una Reforma total de los ESTATUTOS, para adecuarlos a la normativa establecida en la ley general de cooperativas”.
- Última junta general de socios : celebrada el 28 de abril del 2013
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 7 personas, se constituye el 22 de junio de 2013, duración de los cargos 3 años.
- Gerente: Don Pedro Osvaldo Piña Reyes.

11) Cooperativa Agrícola Rio Side LTDA(206)

- Estatutos reformados de la cooperativa Agrícola Rio Side Limitada , “ la cooperativa fue fundada por la escritura pública de 20 de octubre de 1966, otorgada ante notario de Magallanes Don Gabriel Valdés Sotomayor , Modificada por escritura pública de 4 de marzo de 1967.

- Última junta general de socios : no hay documentación desde el año 2003
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay ningún tipo de información
- Gerente: No hay ningún tipo de información.

12) Cooperativa Agrícola y Avícola Concordia(215)

- hay fotocopia del Estatuto, año 1967.
- Última junta general de socios : no hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: no hay información.

13) Cooperativa Agrícola Industrializadora de Cerdos Reloncaví Ltda. (216)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios : celebrada el 26 de abril de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 5 personas
- Gerente: Doña Eliana Pérez Ojeda. “En la fecha 27-07-2012 , se inhabilita a Doña Eliana Pérez(Gerente), a Don Eduardo Berger (secretario) , Hugo Gerardo Morales Naves , y Hugo Morales Ojeda (presidente), se encuentran inhabilitados para ejercer sus cargos, por asistirles alguna de las causales de inhabilidad contempladas en el Art. 87 del Reglamento de la Ley General de Cooperativas”

14) Cooperativa Agrícola de Productores de Bio Bio Ltda (219)

- Hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios : celebrada el 15 de abril de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 7 personas, duración en el cargo 3 años cada integrante del consejo de administración.
- Gerente: Jaime Lagos Subiabre
- Datos relevantes: Hay equilibrio financiero en los años 2011, 2012 y 2013 , ya que el monto del Patrimonio más el monto del pasivo , a largo plazo fue superior al monto activo fijo.

- Ningún socio posee más del 30% del capital de la cooperativa, dando cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 95 de la ley general de cooperativas.

15) Unión de las cooperativas agrícolas y de servicios de Ñuble Coopeñuble limitada (230)

- hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios: Celebrada el 27 de julio de 1971.
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 7 personas (información del año 1971)
- Gerente: Don Oscar Bustos (información del año 1971)

16) Cooperativa Agrícola de Servicios Ltda (234)

- Hay documento de Reforma de Estatutos, año 2013.
- “El Gerente hace un resumen de las medidas que se están tomando para lograr un adecuada balance de cuotas de participación, de tal forma de acercarnos al ideal de que las cuotas de los socios que se retiran sean colocadas en nuevos socios que ingresan”.
- “Dentro de estas estrategias, agrega, está la de hacer más rentable la inversión de nuestros socios, por la vía de entregar parte del beneficio que se obtiene con los negocios que se hacen terceros.
- Última junta general de socios: celebrada el 25 de abril de 2013, sesión extraordinaria.
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 7 personas titulares, y 2 suplentes.
- Gerente: Sergio Niklitschek Hausdorf.

17) Cooperativa Agrícola Avícola Agro-Industrial Las Gaviotas Limitada (242)

- No hay fotocopia del Estatuto.

- Última junta general de socios: no hay información sobre la junta general de socios, si un registro de sus socios del año 1994. Solo hay información sobre el acta del consejo de administración.
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 5 personas (Última información año 2007)
- Gerente: no hay información.

18) Cooperativa Agrícola Valles Hermosos Limitada (247)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios: celebrada el 27 de abril de 2014.
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 5 personas titulares los cuales ejercerán 3 años de duración en el cargo y 5 personas suplentes.
- Gerente: Doña Flor Aqueveque Vergara

19) Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas Lecheras Fenaleche (250)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios: celebrada el 8 de abril de 2013.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 5 personas titulares, con duración de 2 años en el cargo. (información año 2013)
- Gerente: Don Cristian Olivares Silva

20) Cooperativa Agrícola Productora y Transformadora de Aves y Porcinos Gallinazos (252)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios : No hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información
- Gerente: No hay información
- Datos: Carpeta con dos cartas del departamento de cooperativas del año 2011, ambas solicitando documentos concernientes a la junta general de socios en los

últimos 5 años, copia autorizada del acta de constitución del consejo de administración y de la designación del gerente de la cooperativa.

21) Cooperativa Especial Agrícola Collipulli Limitada (269)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios : celebrada el 23 de abril de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto 9 personas titulares, duración en el cargo de 1 a 3 años.
- Gerente: José Miguel Bustos Larenas.
- Datos: “Efectuó la última reforma de Estatutos en el año 2009, de acuerdo al acta de la junta general de socios, celebrada el 22 de abril de 2009”.
- Fortaleza patrimonial: La cooperativa se encuentra equilibrada y tienen un correcto financiamiento, los capitales permanentes, a esta fecha, están compuestos en un 95% por patrimonio.
- Gestión: la entidad no cumple en el tiempo y forma con el envío trimestral del balance, cartera vencida y nómina de deudores establecido en la normativa vigente y por instrucciones del Decoop.
- La cooperativa no puede considerarse una entidad consolidada ya que ha obtenido pérdidas de manera reiterada en los últimos cierres de ejercicios, sus resultados, ingresos y márgenes no son suficientes, para su nivel de gastos.

22) Cooperativa Agropecuaria Chiloé Ltda. (271)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: Celebrada el 28 de octubre de 2006, asamblea extraordinaria.
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: no hay información.
- Datos : En el diario el Mercurio el año 2008 aparece una publicación de “ Remate judicial Unidad Económica”
- El año 2009 el departamento de cooperativas solicitan antecedentes de reforma de estatutos durante los últimos 12 meses.

23) Cooperativa Agropecuaria Pedro Aguirre Cerda (281)

- hay fotocopia de la reforma de Estatuto
- Última junta general de socios : 25 de mayo del 2013
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 6 personas , con 3 años de vigencia en el cargo
- Gerente: Juan Carlos Millacura Solis.

24) Cooperativa Agrícola Río Maipo Ltda.(292)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: No hay información.
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 5 personas, constituido el 27 de junio de 2009.
- Gerente: Don Riense Briceño Medina. El gerente solicita esclarecer dudas sobre ser socio de la cooperativa “aclaro que para ser socio no solo basta ser aceptado por el consejo de administración, sino es primordial ser propietario de un bien Inmueble(parcela) “.
- Datos: Año 2014 “De acuerdo al último balance y ficha estadística enviado por la cooperativa, señalados en el antecedente, la cooperativa registra pérdidas acumuladas al 31/12/2013 por MM\$ 113.9, cifra que representa un porcentaje de pérdida patrimonial del 60%.

25) Cooperativa Agrícola y Lechera de Frutillar Ltda.(52 verde)

- hay fotocopia del Estatuto y Reformas de Estatutos. (año 1971)
- Última junta general de socios : Celebrada el 22 de abril de 2004
- N° de Integrantes del consejo de administración:
- Gerente: no hay información.

26) Cooperativa Agrícola y Lechera de Casablanca Limitada (51)

- Hay fotocopia de Estatuto y reforma de Estatutos
- Última junta general de socios : Celebrada el 22 de abril de 2004
- N° de Integrantes del consejo de administración: compuesto por 2 personas , información del año (2004)
- Gerente: no hay información.

27) Cooperativa Campesina Faja Maisan Limitada(50)

- hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios : no hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: no hay información
- Datos: La carpeta contiene el Estatuto de la cooperativa y carta del Decoop.

28) Cooperativa Agrícola y Vitivinícola de Loncomilla Limitada (48)

- hay fotocopia del Estatuto año 2004 y Reforma de Estatutos.
- Última junta general de socios: Celebrada el 31 de mayo de 2013
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 9 personas. Con 3 años de duración en el cargo.
- Gerente: Álvaro Muñoz Yáñez

29) Cooperativa Agrícola Forestal El Proboste Limitada (41)

- hay fotocopia del Estatuto del año 1958
- Última junta general de socios : Celebrada el 18 de octubre de 2011
- N° de Integrantes del consejo de administración: no se especifica.
- Gerente: Don Víctor Fuentes Palma.

30) Cooperativa Agrícola Lechera Los Ángeles Ltda.(61)

- Hay fotocopia del Estatuto del año 1947.

- Última junta general de socios : no hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: no hay información
- Gerente: No hay información
- Datos: Últimos papeles de la carpeta del año 1947.

31) Cooperativa Agrícola y Lechera Valle Central Limitada (56)

- Hay fotocopia del Estatuto del año 1956, y Reformas de Estatuto en años posteriores.
- Última junta general de socios: Celebrada el 26 de Octubre de 1972.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: Hernan Ffrench-Davis Muñoz año 1973.

32) Cooperativa Agrícola Lechera Santiago Ltda. (65)

- Hay fotocopia del Estatuto de los años 2004, 1958, 1940 y Reformas de Estatutos.
- Última junta general de socios: Celebrada el 30 de Marzo de 2010.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 9 personas. No hay más información.
- Gerente: Don Mario Mirosevic Buneder.

33) Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Ltda. (75)

- hay fotocopia del Estatuto y Reforma de Estatutos.
- Última junta general de socios : Celebrada el 30 de abril de 2010
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 13 personas, con duración de 1 a 2 años en el cargo.
- Gerente: Eduardo Carrasco Giovannini

34) Cooperativa Agrícola Vitivinícola de Cauquenes Limitada (107)

- Hay fotocopia del Estatutos y Reforma de Estatutos.
- Última junta general de socios : Celebrada el 11 de Diciembre de 2004
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.

- Gerente: No hay información.

35) Cooperativa Agrícola Avícola Navidad Limitada (120)

- Hay fotocopia del Estatuto año 1961
- Última junta general de socios: No hay información.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta Verde contiene solo información de Estatutos.

36) Cooperativa Agrícola de Fruticultores de la Zona Central Limitada (165)

- Hay fotocopia del Estatuto y Reforma de Estatutos.
- Última junta general de socios: No hay información.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta Verde contiene solo información de Estatutos y Reformas de Estatutos.

37) Cooperativa Agrícola Lehue Cahue (346)

- No hay fotocopia del Estatuto.
- Última junta general de socios: Celebrada el 20 de agosto de 2010.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta contiene como datos relevante solo el acta “junta general constitutiva” del año 2010.

38) Cooperativa Agrícola y Apícola Andes Pacífico (364)

- No hay fotocopia del Estatuto

- Última junta general de socios: Celebrada el 19 de Noviembre de 2010.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta contiene como datos relevante solo el acta “junta general constitutiva” del año 2010.

39) Cooperativa de Reforma Agraria Bernardo O'Higgins(283)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: No hay información.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 6 personas. (año 1975)
- Gerente: No hay Información.

40) Cooperativa Silvoagropecuaria y de Servicios Las Cinco Colonias (372)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: Celebrada el 23 de enero de 2012.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta contiene solo la “ Reducción a escritura pública junta general constitutiva”

41) Cooperativa de Mujeres Fruticultoras de los Esteros COOMFRULE (373)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : Celebrada el 11 de Diciembre de 2012
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.
- Datos: Carpeta contiene solo el “Acta junta general de socios.

42) Cooperativa Agrícola de Apicultores Collipulli-Ercilla Limitada (376)

- Hay fotocopia del Estatuto

- Última junta general de socios: Celebrada el 7 de Mayo de 2012.
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.

43) Cooperativa Agrícola de la Patagonia de Aysen. (375)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : Celebrada el 2 de febrero de 2011
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.

44) Cooperativa Agrícola y Campesina Moñenco (380)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : celebrada el 28 de Abril de 2012
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.

45) Cooperativa Agrofruticola Valles del Ranco Ltda. (543)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios no hay información
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información
- Gerente: No hay información

46) Cooperativa de Productores Orgánicos de la Región de Los Lagos (379)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : 20 de Noviembre 2012
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.

47) Cooperativa Agrícola Floricultores de Pan de Azúcar (378)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios : 5 de Noviembre de 2012

- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay Información.

48) Cooperativa Agropecuaria Mesa Agropecuaria del Valle de Aconcagua Limitada (366)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: 9 de agosto de 2011
- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información.
- Gerente: No hay información.

49) Cooperativa Agrícola de Colonización Chuchini Limitada (3 gris)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: 4 de mayo de 2013.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 6 personas, con 1 año vigencia en el cargo.
- Gerente: Gonzalo Vargas Rojo.

50) Cooperativa Agrícola de Colonización Presidente Gabriel Gonzalez Videla Limitada (6 blanca)

- Hay fotocopia del Estatuto y la reforma.
- Última junta general de socios : 15 de julio de 2014
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 5 personas, con 1 año de vigencia en el cargo.
- Gerente: Doña Carmen Guzmán Méndez.

51) Cooperativa Agrícola de Colonización Illapel Limitada (7)

- Hay fotocopia del Estatuto y la Reforma.
- Última junta general de socios : 12 de Abril de 2012

- N° de Integrantes del consejo de administración: No hay información actualizada.
- Gerente: No hay Información.

52) Cooperativa Agrícola de Purranque Ltda. (9)

- Hay fotocopia de la reforma del Estatuto
- Última junta general de socios: 5 de Noviembre de 2012.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 6 personas, con duración de 2 a 4 años en el cargo.
- Gerente: Volkward Gotze Meyer.

53) Cooperativa Agrícola de Colonización La Rinconada (19)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: No hay información.
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 5 integrantes.
- Gerente: Don Wilman Zúñiga Celis

54) Cooperativa Agrícola de Colonización Tranapunte (39)

- No hay fotocopia del Estatuto
- Última junta general de socios: 28 de enero de 2013
- N° de Integrantes del consejo de administración: Compuesto por 7 personas
- Gerente: no hay información
- Datos: Con fecha 13 de agosto carta del Decoop solicita antecedentes autorizados ante notario.
- Acta de la junta general de socios, correspondiente a los años 2008 , 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013.
- Acta del consejo de administración en donde conste la designación o ratificación del Gerente de la Cooperativa.

Se adjunta un archivo Excel con información específica recabada de cada cooperativa.

ASOCIACIONES GREMIALES

1) Asociación de pequeños agricultores de Chimbarombo A.G.

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 20/ 12 / 12
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 9 miembros, con duración de 2 años en el cargo.
- Presidente: Vicente André Madariaga Cornejo
- Datos: Carpeta ordenada, no hay balance.

2) Asociación Gremial Agrícola provincia del Huasco

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 16/ 11 /12
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 12 miembros, con duración de 2 años en el cargo
- Presidente: Herman Von Mayenberger

Datos: Carpeta ordenada, hay balance del año 2009 y 2010

3) Asociación de Comunidades Agrícolas de las comunas del Choapa

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 13/ 12 / 2011.
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 5 miembros, con duración de 3 años en el cargo.
- Presidente: Lindolfo Ramírez Paz.

Datos: Carpeta ordenada, no hay balance.

4) Asociación Gremial de pequeños Fruticultores productores de paltas de la Región Libertador Bernardo O'Higgins (AFRUPAL)

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 11/ 06 / 12
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 5 miembros, con duración de 2 años en el cargo.

- Presidente: Carlos Núñez Vidal
- Datos: Carpeta ordenada, hay balance del año 2009.

5) Asociación Gremial pequeños agricultores de la Region Libertador Bernardo O'Higgins- NUEVA LIBERPAP A.G.

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 11/ 09 / 09
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 5 miembros, con duración de 2 años en el cargo.
- Presidente: Juan Antonio Flores Reyes.
- Datos: Carpeta ordenada, hay balance del año 2011.

6) Asociación Gremial de productores Agrícolas de Quinchamalí, Santa cruz, Huechupin, Colliquay y confluencia

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: no hay información
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 8 miembros, con duración de 1 año en el cargo.
- Presidente: 07 / 09 / 04
- Datos: Carpeta ordenada, hay balance del año 97.

7) Asociación de Dueños de animales y ganaderos de Río Claro

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 28 / 08 / 12
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 3 miembros, con duración de 2 años en cargo.
- Presidente: Felipe Abarca Pavez.
- Datos: Carpeta ordenada, no hay balance

8) Asociación Gremial de pequeños crianceros de ganado menor de la comuna de Ovalle

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: No hay información.

- N° de Integrantes del directorio: No hay información.
- Presidente: Rodolfo Villar

Datos: Carpeta con falta de información, no hay balance

9) Asociación Gremial Agrícola y ganadera Valle Nuevo.

- Hay fotocopia del Estatuto Corregidos.
- Ultimo directorio comunicado: 30 / 06 / 09
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 7 miembros, con duración de 2 años en el cargo.
- Presidente: Pedro Rodrigo Varela Contreras.
- Datos: Carpeta con falta de información , no hay balance

10) Asociación Gremial de Agricultura Orgánica del Centro Sur

- Hay fotocopia del Estatuto
- Ultimo directorio comunicado: 05 / 01 / 2010
- N° de Integrantes del directorio: Compuesto por 6 miembros, con duración de 2 años en el cargo.
- Presidente: Juan Ignacio Suazo Pérez
- Datos: Carpeta ordenada, hay balance del año 2012.