

GUÍA PRÁCTICA

PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS





Autores:

Jocelin Huenulao, Carolina Corrales, Edison Torres.

Edición:

Erika Álvarez, dirección editorial y coordinación.

Diseño :

Marcos Zanetti

Imprenta:

Sociedad Impresores CyC Ltda.

Co autores:

Asociación Municipios Nahuelbuta, INDAP Araucanía, Minagri Araucanía.

Financiamiento:

Bien Público

Cooperación de Fomento de la Producción (CORFO).

Gobierno Regional de La Araucanía (GORE).

Proyecto Mejoramiento y Optimización de Circuitos Cortos de Comercialización Agrícola de Pequeños y Medianos Productores Mediante el Desarrollo de Modelos Asociativos, Competitivos, Diferenciados y Estructurados en Espacios Públicos Integrales, Pilotaje en cuatro comunas del Territorio Nahuelbuta, Región de La Araucanía.



INDICE

1	PRESENTACIÓN DE LA GUÍA	03
1.1	Objetivo de la guía	03
1.2	Cómo te ayudará esta guía	04
1.3	A quién está dirigida	04
1.4	Metodología	04
1.5	Clasificación de productos y subproductos agrícolas a trabajar	05
1.6	Cómo usar esta guía	05
2	CONCEPTOS ESENCIALES QUE DEBES CONOCER	06
2.1	¿Qué son las cadenas o circuitos cortos?	06
2.2	Actores clave en la venta directa	07
2.3	Sostenibilidad y prácticas agrícolas responsables	10
2.4	Formalización y no formalización: ¿Qué significa para tu negocio agrícola?	11
3	ETAPAS CLAVE PARA EL ÉXITO EN LA COMERCIALIZACIÓN	12
3.1	ETAPA 1: TRABAJANDO JUNTOS, LA CLAVE PARA LLEGAR A MAS COMPRADORES	13
3.2	ETAPA 2: ¿DÓNDE ESTAMOS AHORA?	18
3.3	ETAPA 3: ¿CÓMO MEJORAMOS LO QUE TENEMOS ACTUALMENTE?	26
3.4	ETAPA 4: ¿CÓMO NOS PROYECTAMOS PARA VENDER MÁS?	35
3.5	ETAPA 5: REVISANDO Y MEJORANDO NUESTROS RESULTADOS	39
4	SUEGERENCIAS FINALES	42
4.1	Implementación de módulos	42
4.2	Sugerencias finales	50

01 | PRESENTACIÓN DE LA GUÍA

¡Hola y bienvenida (o)! Esta guía está pensada especialmente para ti, pequeño y mediano agricultor. Aquí encontrarás diversas maneras de mejorar la venta de tus productos. Recuerda que no estás solo: hay organizaciones dispuestas a ayudarte y puedes colaborar con otros productores. Juntos, pueden mejorar sus ventas y lograr el éxito. **¡Vamos a hacerlo!**



1.1 Objetivo de la guía

Proporcionarte herramientas que te ayuden a aumentar tus ventas agrícolas mediante la creación de un sistema para vender y dar a conocer tus productos, promoviendo la **colaboración y el trabajo en equipo entre los agricultores.**

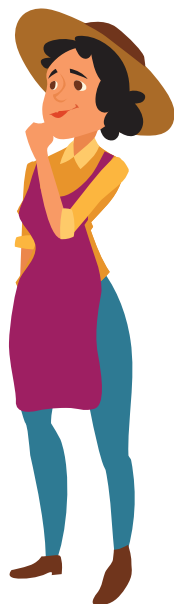


1.2 Cómo te ayudará esta guía

- En el plazo de un año a dos años, te permitirá mejorar las ventas en ferias locales, aprovechando espacios públicos para aumentar la visibilidad de tus productos y atraer más clientes.
- Con esta guía, descubrirás diversas modalidades de venta directa, además de participar en ferias. Aprenderás a fortalecer y mejorar la comercialización desde tu lugar de producción, así como a aprovechar plataformas online y otras alternativas para ampliar tus opciones de venta.
- Te ayudará a planificar para los próximos 3 a 5 años, de manera que puedas acceder a mercados más estables. Si logran trabajar juntos y mejorar la calidad de sus productos, podrían llegar a vender al sector público como JUNAEB (jardines, escuelas), municipios y otras instituciones, asegurando así un ingreso constante.

1.3 A quién está dirigida

- **Pequeños y medianos agricultores:** Si deseas mejorar tus ventas, ¡esta guía es para ti!
- **Asociaciones de productores:** Fortalece el trabajo en equipo y la colaboración.
- **Cooperativas agrícolas, mesas:** Encuentra recomendaciones que te permitan hacer de una mejor manera lo que ya haces.
- **Organizaciones públicas y privadas:** ¡Transforma el futuro de la agricultura! Al apoyar a pequeños y medianos agricultores, no solo impulsan el desarrollo económico y la sostenibilidad, sino que también fortalecen comunidades enteras.



1.4 Estrategias de Trabajo

- La estrategia de esta guía se basa en etapas prácticas que te llevarán paso a paso hacia la implementación de sistemas comerciales en venta directa.
- Cada sesión está diseñada para ayudar a avanzar hacia el objetivo final de manera ordenada y clara.

1.5 Clasificación de productos y subproductos agrícolas a trabajar

1. Productos Frescos

Frutas, verduras, hortalizas.



2. Legumbres

Lentejas, porotos, arvejas, haba, maíz.



3. Productos Procesados

Mermeladas, conservas, jugos.



4. Productos Artesanales

Panes, tortilla.



5. Subproductos Agrícolas

Locro, mote, harina tostada, café de trigo, merkén, vinagre, chicha de manzana.



6. Productos Animales

Quesos y quesillos.



7. Hierbas y Aromáticas

Diversidad de infusiones naturales.



8. Productos Forestales No Maderables

Hongos comestibles de recolección (Digüeños, changle, entre otros) y/o de producción en invernaderos (morchela, champiñón, entre otros.)



1.6 Cómo usar esta guía

Para sacar el máximo provecho de esta guía, te recomendamos:

• Leer detenidamente cada etapa:

Cada parte ofrece información clave para que puedas implementar sistemas de venta de manera fácil y efectiva, desde lo más simple hasta lo más avanzado.

• Poner en prácticas las recomendaciones:

Aplica los consejos y estrategias que encuentres aquí.

En el ámbito comunal, el fortalecimiento de los espacios de venta en ferias locales es clave en el corto y mediano plazo. A nivel territorial, la colaboración entre agricultores y organizaciones formales permite acceder a mercados más amplios y estables en un largo plazo.



- **Participar en las reuniones y talleres:**
Comparte tus conocimientos y experiencias con otros agricultores o miembros de organizaciones agrícolas.
- **Sé paciente y persistente:**
Las mejoras llevan tiempo. Mantén una actitud positiva y sigue adelante, incluso ante los desafíos.
- **Actualizar el conocimiento:**
Conoce las nuevas tendencias y prácticas en el ámbito de la comercialización agrícola.



2 | CONCEPTOS ESENCIALES QUE DEBES CONOCER

2.1 ¿Qué son las cadenas o circuitos cortos?

- Son formas de vender tus productos directamente a la gente, sin muchas personas entre tú y el comprador.

¿Qué gano al vender sin intermediario?

Puedes disfrutar de múltiples ventajas:

- **Más dinero en tu bolsillo:** Vendes directamente y no pagas a otros, así que ganas más.
- **Productos frescos y recién cosechados:** Productos entregados el mismo día. A la gente le encanta la frescura, y tú te destacas por la calidad.

Impacto local:

- Al trabajar en conjunto con otros agricultores, contribuyes a crear más empleos en tu sector y fortaleces la economía de tu zona.



Menos impactos negativos al medio ambiente:

- Al vender localmente, reduces el transporte y la contaminación. Usas menos plásticos y practicas una agricultura que protege nuestro planeta. ¡Juntos, hacemos la diferencia!

2.2 Actores clave en la venta directa

Son las personas o grupos importantes que influyen en la actividad agrícola:

Agricultores - Productores

- **Agricultores individuales:** Productores que cultivan sus propios productos.
- **Agrupaciones:** Grupos formales e informales que colaboran para potenciar sus esfuerzos.



Consumidores Locales

- **Compradores directos:** Personas que adquieren productos frescos directamente de los agricultores.
- **Restaurantes y fruterías:** Establecimientos que valoran los productos locales.
- **Plataformas digitales:** Consumidores que compran online, ampliando el alcance de los productos.



- Empresas que suministran semillas, fertilizantes, maquinarias y herramientas necesarias para el cultivo.

Proveedores



Organizaciones de Apoyo Gubernamentales

Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP):
Apoya el desarrollo agrícola.



Fundación para la Innovación Agraria (FIA):
Fomenta la innovación en el sector.

Comisión Nacional de Riego (CNR):
Gestiona el riego para una producción eficiente.



Ministerio de Agricultura (MINAGRI):
Regula y promueve el sector agrícola.

Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA):

Promueve la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías en el sector agrícola, fomentando la innovación para mejorar la productividad y sostenibilidad de la agricultura.



Instituto Forestal (INFOR):

Se encarga de los recursos forestales.



Servicio Agrícola y Ganadero (SAG):

Supervisa la sanidad y calidad de los productos.



Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN):

Proporciona información sobre recursos naturales.



Corporación Nacional Forestal (CONAF):

Conserva los bosques y recursos forestales.

Otros:

Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI), Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), entre otros.

Municipio:

Apoya el desarrollo agrícola en su área local.



Organizaciones Privadas

Empresas:

Compañías que apoyan la actividad agrícola.



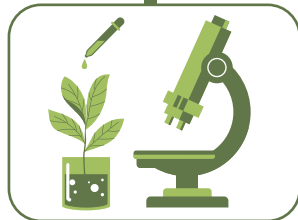
Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y La Agricultura (FAO):

Promueve políticas para la seguridad alimentaria.



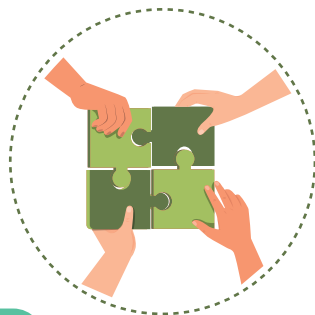
Universidades:

Investigación y formación en agricultura.



Gobierno Regional

Autoridades que gestionan el desarrollo regional.

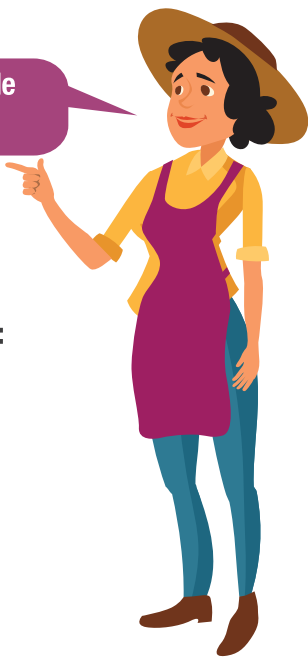


2.3 Sostenibilidad y prácticas agrícolas responsables

¿Sabías que usar prácticas agrícolas sostenibles puede aumentar tus ingresos y cuidar el medio ambiente?

Los consumidores valoran cada vez más los productos responsables, es decir producidos sin químicos o de semillas originarias, lo que te da nuevas oportunidades de venta.

Un ejemplo es el uso de la práctica de rotación de cultivos: alterna los cultivos en la misma área cada temporada. Por ejemplo, si siembras maíz un año, planta hortalizas al siguiente. Esto mejora el suelo y puede aumentar tus cosechas. ¡Es un buen paso hacia una agricultura más rentable y responsable!



2.4 Formalización y No Formalización: ¿Qué significan para tu negocio agrícola?

¿Sabías que la forma en que manejas tu negocio agrícola puede marcar la diferencia?

Formalización:

Es el proceso de registrar tus actividades comerciales y cumplir con las leyes. Te ayuda a conseguir dinero para crecer, ganar la confianza de tus clientes y cuidar tu trabajo.

- **Ejemplo:** Un agricultor que se registra como cooperativa u otra figura formal puede vender en el mercado y atraer más clientes.

No Formalización:

Operar sin formalizarte es arriesgado. Sin permisos, enfrentas multas y desconfianza de los compradores, lo que limita tu crecimiento.

- **Ejemplo:** Un agricultor que vende en la calle sin registro se encuentra más limitado para crecer y acceder a mejores oportunidades.

¡COMENCEMOS!

3 | ETAPAS CLAVE PARA EL ÉXITO EN LA COMERCIALIZACIÓN

¡Manos a la obra!

Aquí te presentamos las etapas claves para avanzar en un sistema que involucra a diversos actores.



ETAPA 1

Trabajando juntos para llegar a más compradores

ETAPA 2

¿Dónde estamos ahora?

ETAPA 3

¿Cómo mejoramos lo que tenemos actualmente?

ETAPA 4

¿Cómo nos proyectamos para vender más?

ETAPA 5

Aprendiendo de la experiencia para mejorar

María y Juan, serán tus guías en este viaje. Con su experiencia y conocimiento, te acompañarán en cada paso. Juntos, aprenderemos a fortalecer la colaboración en la comuna y a conectar de manera efectiva con las personas y grupos que compran tus productos.

¡Prepárate para transformar tu actividad y alcanzar mejores resultados!

3.1 Etapa1: Trabajando juntos, la clave para llegar a más compradores



María:

¡Hola, Juan! ¿Cómo te ha ido? He estado pensando en cómo podemos mejorar nuestras ventas.

Juan:

¡Hola, María! Estoy bien, gracias. Sí, yo también he estado reflexionando sobre eso. Escuché que el municipio está gestionando módulos de venta, que serían bienes públicos ideales para la vender en mejores condiciones a las actuales. ¿Qué opinas?



María:

Eso suena genial. Según lo que aprendí en una capacitación, la asociatividad es una gran opción para nosotros. Hay varias formas de organizarnos, y conozco los pasos para hacerlo. Esto nos permitirá trabajar juntos y aprovechar al máximo nuestros recursos. Además, podemos contar con el apoyo de profesionales del municipio y universidades que nos pueden guiar en los aspectos más complejos. ¡Vamos a explorar las diferentes opciones y dar el primer paso hacia la organización!:

María: podríamos verlo de esta forma para ordenarlo, te explico:

Primero, es fundamental que conozcamos los tipos de organización que se adaptan mejor a nuestras necesidades. Esto nos permitirá tomar decisiones informadas y elegir el modelo que más nos beneficie.

Segundo lugar, debemos identificar los requisitos necesarios.

Por último, es importante conocer los pasos a seguir para constituir la organización.

María:

Revisemos algunas agrupaciones y veámos cuál se adapta mejor a nosotros.
Esto nos ayudara a tomar una desicisión informada



Organización: Cooperativa agrícola y campesina

¿Qué es?

Una organización formal donde todos los miembros colaboran y tienen voz. El objeto es mejorar la vida de sus socios.

¿Qué necesitas?

Al menos 5 personas, un escritura pública, registro en el Registro de Cooperativas y un capital mínimo. Este capital es el dinero que cada socio aporta al inicio para ayudar a financiar la cooperativa.

Pasos a seguir

1. Reúne a al menos 5 personas interesadas.
2. Designa un comité organizador
3. Define juntos los objetivos y redacta los estatutos, que son un conjunto de reglas que describen cómo funcionará la cooperativa y los derechos y deberes de los socios.
4. Registra la cooperativa en el Ministerio de Economía.
5. Obtén el RUT y el domicilio tributario (trámite en el SII).
6. Abre una cuenta bancaria.

¡Voy a escribirlo para que no se me olvide!

Organización: Asociación Gremial

¿Qué es?

Una organización formal que ayuda a impulsar una actividad económica en común.

¿Qué necesitas?

Al menos 25 personas (entre naturales y jurídicas), o 4 personas jurídicas estatutos, registro en el Ministerio de Economía.

Pasos a seguir

1. Crear acta constitutiva (tres copias).
2. Redactar y aprobar estatutos.
3. Elección de mesa directiva.
4. Registro en el ministerio o Seremi de economía y publicación de extracto en el diario oficial.





Organización: Grupo de Trabajo

¿Qué es? Un grupo informal, flexible y fácil de formar.

¿Qué necesitas?

No se requieren formalidades legales.

Pasos a seguir

1. Identifica intereses comunes.
2. Establece objetivos y reglas de trabajo.
3. Realiza reuniones periódicas para coordinar esfuerzos.

Organización: Red de productores

¿Qué es?

Grupo informal donde los productores colaboran y comparten recursos.

¿Qué necesitas?

Acuerdo verbal o escrito entre miembros.

Pasos a seguir

1. Identifica objetivos comunes.
2. Establecer acuerdos de cooperación.
3. Coordina acciones conjuntas.

Juan:

Me parece excelente. Deberíamos compartir esta información con otros agricultores interesados. Podríamos reunirnos y ver qué necesitamos para participar en estos módulos. Así, podremos decidir juntos la mejor manera de organizarnos, compartir recursos y aumentar nuestros volúmenes de venta. Es importante que no solo nos quedemos con esta buena noticia, sino que también la difundamos entre nuestros compañeros. ¡Todos podemos beneficiarnos!





María:

Buena idea. También es importante mantener el contacto.

- Podríamos informar a agricultores lejanos sobre estas oportunidades.
- Organizar reuniones en sus localidades o enviar mensajes por radios locales para que todos se enteren.
- Además, sería útil colaborar con organizaciones como el municipio e INDAP para difundir nuestras iniciativas.

Juan:

Esa es una gran idea. Ellos tienen los recursos para llegar a más personas, sería muy beneficioso. Para aprovechar al máximo esta oportunidad, necesitamos organizarnos de manera efectiva. Propongo que formemos un grupo con una directiva que nos ayude a coordinar nuestras acciones.



María:

Me parece una excelente propuesta
¡Te presento las acciones que
podríamos seguir:

1. ¡Formemos Nuestro Equipo!

¡Elijamos un pequeño grupo de representantes, para liderar y organizar actividades! Este comité será el motor que impulse nuestras actividades.





2. ¡Definamos Nuestros Roles!

Asignemos un rol a cada miembro. Por ejemplo: coordinador, tesorero, secretario, y encargado de comunicación a cada miembro.

¡Con tareas claras, el trabajo en equipo será más ágil y efectivo!

3. ¡Establezcamos Nuestras Reglas!

Creemos reglas básicas que nos ayuden a colaborar de manera efectiva y armoniosa. **¡La clave está en la comunicación y la transparencia!**



4. Confianza: Nuestro Pilar

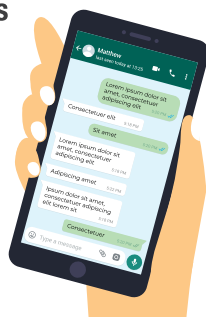
Construyamos un ambiente de apoyo y respeto, donde todos se sientan cómodos compartiendo ideas y preocupaciones.

¡Juntos somos más fuertes y podemos lograr grandes cosas!

5. ¡Conectémonos al instante!

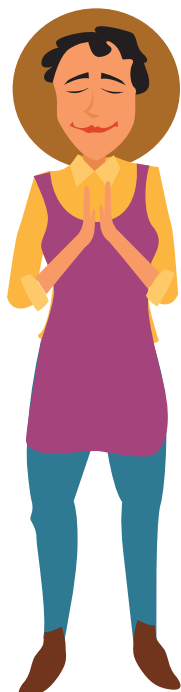
Formemos un grupo de WhatsApp para mantenernos conectados y coordinar nuestras actividades al instante.

¡La comunicación es esencial!



Juan:

Juan: ¡Perfecto! Juntos podemos hacer crecer nuestras ventas y fortalecer a nuestra comuna. **¡Hagámoslo realidad!**



3.2 Etapa 2: ¿Dónde estamos ahora?

María:

Hola, Juan. He averiguado cómo participar en los módulos de venta. Puedes hacerlo de manera individual o en grupo. Comencemos conociendo los requisitos necesarios:

Aspectos claves y lo que significa

Cómo Participar en los Módulos de Venta

Puedes unirte solo o en grupo, ya sea de manera formal o informal. ¡Las opciones son flexibles! pero considera que los módulos son comunitarios no de propiedad individual.

Importancia de la Formalización

No necesitas estar formalizado al principio, pero hacerlo más adelante te abrirá mejores oportunidades.

Organización Equitativa

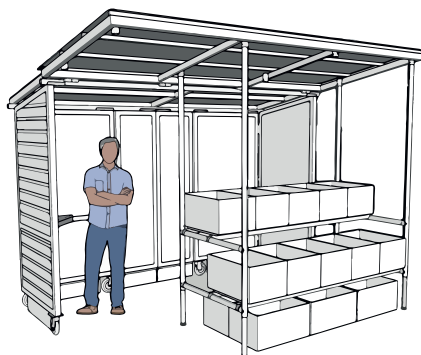
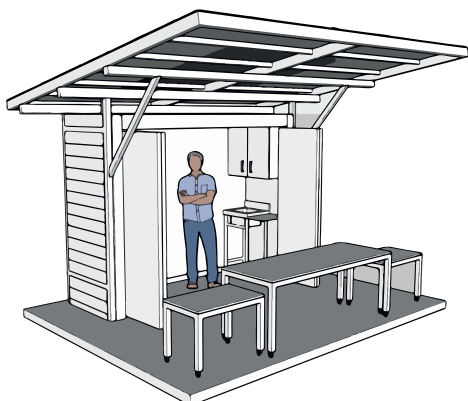
Es esencial organizarnos bien para usar los módulos de forma equitativa, ¡ya que son limitados! y están diseñados para beneficiar a la mayor parte de productores por lo que debemos turnarnos por el uso.

Colaboración a Través de Contratos

Podemos establecer contratos conjuntos entre asociaciones de productores y municipios para un uso responsable de los módulos, ya que son comunitarios y no de propiedad individual.

Beneficios de Agruparse

Las agrupaciones tienen más ventajas para solicitar y utilizar los módulos que si operas solo.



Juan:

¡Me parece genial!

Podríamos compartir algunos costos, como el transporte, para que todos tengamos la oportunidad de llegar. Además, tengo algunas ideas para aprovechar al máximo los módulos y asegurar que todos podamos vender.

¡Déjame contarte !



Juan:

Les comento la idea, de que se trata y los pasos claves para hacerlo.



Sistema de Turnos Rotativos

- ¡Organización!
Crear un calendario donde cada productor tenga un turno asignado para utilizar el módulo.
- **Pasos:**
 1. Reunir a los participantes.
 2. Diseñar un calendario accesible.
 3. Usar recordatorios digitales o tradicionales (afiches) para facilitar la coordinación y no olvidar los turnos.

MAYO						
Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Programa de Intercambio de Productos

- ¡Innovando Juntos: ¡Programa de Intercambio! Implementemos un sistema donde los productores puedan intercambiar productos, lo que nos ayudará a ofrecer una mayor variedad y no limitarnos solo a lo que cada uno produce.
- **Pasos:**
 1. Hacer una reunión para explicar cómo funciona.
 2. Registrar qué productos tiene cada uno para intercambiar, por ejemplo, crear una plataforma en línea de registro.
 3. Fijar un día al mes para hacer los intercambios.



Colaboración entre Comunas

- ¡Juntos somos más fuertes! Unir fuerzas con otras comunas para hacer ferias y eventos juntos.

- **Pasos:**

1. Buscar comunas interesadas en colaborar.
2. Planificar ferias conjuntas en lugares estratégicos.
3. Crear un evento temático que resalte lo mejor de cada comuna.



María:

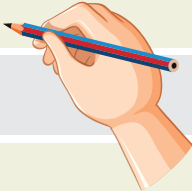
Estoy muy emocionada por todo esto. Sigamos adelante. Creo, que para avanzar es fundamental que conozcamos nuestra realidad y descubramos cuáles son los productos más demandados en nuestra comuna. Así podremos colaborar mejor con otros agricultores.

Juan:

¡Buena idea! He visto que hay mucha demanda de alimentos frescos y saludables. Hacer una lista de los productos más buscados nos ayudará mucho.

¡Comencemos!



Categoría de Producto	Ejemplos de Productos	Observaciones sobre la demanda
Frutas	Manzanas, Berries	La frutilla es el berry más solicitado y se vende muy bien.
Verduras/ Hortalizas	Lechuga Acelgas	La lechuga se vende rápidamente, siempre logro vender todas las que llevo. Me quedan algunos paquetes por vender.
Legumbres	Lentejas	Me preguntan mucho por este tipo de legumbre, sin embargo del año pasado no he cultivado.
Productos Procesados		
Productos Artesanales		
Hierbas y Aromáticas		
Otros		



María:

Genial. Así podremos adaptarnos mejor a lo que realmente busca la gente. También deberíamos identificar los productos que más producimos en la comuna.

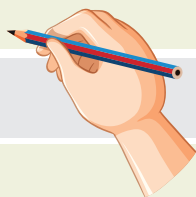
Juan:

He notado que las hortalizas como lechuga y zanahorias, así como frutas como manzanas y berries, son comunes. Podríamos hacer una pequeña investigación para confirmar estos datos.

¡Hagámoslo!



Categoría de Producto	Ejemplos de Productos	Observaciones sobre la oferta
Frutas	Frutillas	Del 100% de la producción de las frutillas el 50% lo vendo en ferias, y el otro 50% en mi domicilio.
Verduras/ Hortalizas	Lechugas	El 80% de la producción se vende en ferias y el 20% lo vendo en domicilio.
	Acelgas	Llevo todos los paquetes a la feria.
Legumbres		
Productos Procesados		
Productos Artesanales		
Hierbas y Aromáticas		
Otros		



María:

Muy bien, eso nos ayudará a enfocarnos mejor. Ahora, ¿cuántas horas puedes dedicar a la agricultura?

A veces siento que no tengo suficiente tiempo. ¿Y tú?

Juan:

Igual. También tengo un pequeño ahorro, pero no es suficiente. ¿Tienes acceso a herramientas adecuadas?



María:

Algunas, pero no todo lo que necesito. Tal vez podríamos compartir equipamiento y va a mejorar nuestra productividad.



Juan:

Es cierto, conocer nuestros recursos es clave para crecer. Te propongo que hagamos una lista de nuestros recursos actuales.

¡Veamos!

Primero determinemos

¿Qué tenemos?

¿De qué trata?

y analicemos **Nuestra realidad.**

¿Qué tenemos?

Descripción

Estado actual

Tiempo

Horas que puedes dedicar a la agricultura
Dedico 20 hrs a la semana

Ejemplo:
Solo puedo dedicar 20 horas a la semana

¿Qué tenemos?

Descripción

Estado actual

Recursos para cultivar

Elementos necesarios para el cultivo
Por ejemplo motocultivador o semillas

Ejemplo:
Tengo semillas pero, necesito más variedades

¿Qué tenemos?

Descripción

Estado actual

Conocimientos

Lo que sabes de la agricultura y ventas
Por ejemplo cultivo de papas

Ejemplo:
Tengo conocimientos básicos de cultivos, deseo aprender más sobre técnicas de riego y comercialización

¿Qué tenemos?

Descripción

Estado actual

Personas

Ayuda de familiares o trabajadores
Tengo ayuda de mi familia

Ejemplo:
Sería ideal contar con más apoyo en la cosecha.

¿Qué tenemos?

**Herramientas
y Maquinaria**

¿De qué trata?

Equipos y herramientas
para trabajar en el campo
Por ejemplo arado

Nuestra realidad

Ejemplo:
Algunas disponibles,
faltan herramientas
importantes

¿Qué tenemos?

**Acceso a
Recursos**

¿De qué trata?

Disponibilidad de agua,
fertilizantes, etc.

Nuestra realidad

Ejemplo:
Hay problemas de acceso
que limitan la producción,
especialmente agua de
riego

María:

Me parece que estamos avanzando, Juan. ¿Sabías que nuestra frescura y calidad son nuestras mayores fortalezas? Sin embargo, debemos educar a los consumidores sobre la diferencia entre nuestros productos frente a los que son producidos a gran escala e importados.

Juan:

Exacto. Hablando de productos, ¿dónde vendes los tuyos actualmente?





María:

Los vendo en la feria, en mi domicilio y también los ofrezco en las oficinas cuando voy a la ciudad. ¿Y tú?

Juan:

Yo, los vendo en ferias y a clientes de la comunidad y por redes sociales como Facebook y WhatsApp. A propósito, quería contarte que estoy comenzando a utilizar métodos de control biológico para proteger mis cultivos.



María:

¡Genial! Ahora que tenemos más claro nuestra situación como productores, sigamos aprendiendo y mejorando. Juntos podemos crecer y fortalecer nuestra comunidad.

3.3 Etapa 3: ¿Cómo mejoramos lo que tenemos actualmente?



María:

Ahora que entendemos que es mejor trabajar juntos, podemos planear acciones para aumentar nuestras ventas. Es importante que fortalezcamos lo que ofrecemos, resaltando la calidad y el origen de nuestros productos.

Juan:

Exacto. También debemos enfocarnos en mejorar nuestra producción y la presentación de los productos. ¿Qué te parece si hacemos una lista de modalidades de venta directa? Ya estamos utilizando algunas, pero podríamos combinarlas y mejorarlas para atraer más clientes y aumentar nuestras ventas.





¡Veámoslas juntos!

Consideremos:
Modalidad de venta
¿Cómo hacerlo?
y algunos consejos útiles

Modalidad de Venta

Venta en ferias locales

¿Cómo hacerlo?

1. Regístrate en ferias locales.
 2. Prepara puesto de venta atractivo: Presenta tus productos de manera visualmente atractiva, cuidando cada detalle para resaltar su calidad y presentación.
- ¡Recuerda que la primera impresión cuenta!**

Consejos útiles

- **Presentación:** Asegúrate de que tus productos estén limpios, se vean saludables y frescos.
- **Envase:** Utiliza envases apropiados, como cajas para huevos o frascos para mermeladas, según sea necesario. ¡Asegúrate de que sean funcionales y atractivos para resaltar la calidad de tus productos!
- **Bolsa de Compra:** Informa a tus clientes que traigan bolsas reutilizables para reducir plásticos.
- **Muestras:** Ofrece degustaciones gratuitas en días específicos para atraer más clientes y que prueben tus productos.



Carteles Atractivos: Utiliza carteles llamativos con precios y descripciones claras.



Interacción: Conversa con los clientes sobre la calidad y el origen de tus productos.

Modalidades de pago: Hoy, muchos clientes en ferias locales prefieren pagar de forma digital. Puede considerar algunas opciones sencillas y seguras:

- **Transferencias Bancarias:** Recibe pagos en tu cuenta personal.
- **Billeteras Electrónicas:** Usa apps como Khipu o Mercado Pago para cobrar fácilmente.
- **Códigos QR:** Genera un código para que los clientes paguen desde sus teléfonos.



Elige la opción que más te convenga. Esto puede ayudarte a atraer más compradores y hacer crecer tu negocio. ¡No pierdas la oportunidad de aprovechar la tecnología!

Modalidad de Venta

Venta en el predio agrícola y reparto a domicilio

¿Como hacerlo?

1. Crea una lista de ferias y restaurantes locales.
2. Conserva el terreno limpio y ordenado, es una oportunidad para impulsar el agroturismo y dar a conocer tu trabajo.
3. Ofrece un servicio de entrega una o más veces a la semana.

- **Comunicación:** Mantén un grupo de WhatsApp para informar sobre productos disponibles.
- **Catálogo Semanal:** Envía un catálogo semanal con lo que vendes y precios.
- **Promociones:** Puedes ofrecer descuentos por pedidos grandes en ciertos productos o por referir a nuevos clientes. ¡Fomenta la lealtad y aumenta el número de clientes!
- **Empaque:** Asegúrate de que los productos estén bien empaquetados o se usen canastas/ cajas reutilizables para su entrega.



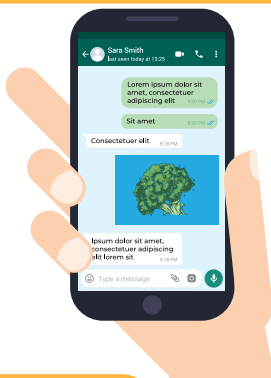
Modalidad de Venta

Venta Online

¿Cómo hacerlo?

1. Abre una cuenta en plataformas de venta (Facebook, Instagram, WhatsApp etc.).
2. Publica regularmente tus productos.

- **Fotografía:** Toma fotos de buena calidad que muestren tus productos de manera atractiva.
- **Descripciones:** Escribe descripciones claras y detalladas de cada producto.
- **Interacción:** Responde rápidamente a preguntas y comentarios de los clientes.



Modalidad de Venta

Mercado Público (vender a organizaciones del estado)

¿Cómo hacerlo?

1. Infórmate sobre los requisitos necesarios para vender al sector público, como la inscripción en el Registro de Proveedores del Estado.
2. Asegúrate de cumplir con todas las normativas y regulaciones.
3. Regístrate en el Registro de Proveedores del estado.

- **Documentación:** Prepara toda la documentación requerida, como certificados de calidad, registros sanitarios y cualquier otro documento que respalde tus productos.
- **Capacitación:** Considera participar en talleres o capacitaciones sobre cómo vender al sector público para entender mejor el proceso. Considera el apoyo de profesionales y/o organizaciones vinculadas.



- **Consolidación de alianzas estratégicas:** Establecer acuerdos formales con organizaciones que promuevan acuerdos para facilitar la participación de agricultores locales en el mercado público, asegurando así una venta constante.
- **Ofertas Claras:** Presenta tus productos de manera clara y profesional, destacando su calidad y beneficios.
- **Cumple con los Plazos:** Asegúrate de presentar tus ofertas y entregas dentro de los plazos establecidos para no perder oportunidades.
- **Comentario:** Si no resultas seleccionado, solicita retroalimentación para mejorar en futuras presentaciones.



Modalidad de Venta

Venta Directa a Fruterías y Restaurantes

¿Como hacerlo?

1. Haz una lista de fruterías y restaurantes locales.
2. Programa visitas para presentar tus productos.

- **Muestras:** Lleva muestras de tus productos para que los dueños evalúen la calidad.
- **Relaciones:** Construye relaciones a largo plazo con los compradores, manteniendo una comunicación abierta.
- **Precios justos:** Ofrece precios que beneficien a ambos. Asegúrate de que las condiciones de entrega sean flexibles y justas para todos.





María:

Con estas acciones, no solo mejoraremos la calidad y presentación de nuestros productos, sino que también destacaremos su origen, lo que atraerá a más compradores.

Juan:

Excelente, ahora veamos algunas acciones que podemos llevar a cabo en el presente para mejorar la calidad de nuestros productos, junto con acuerdos formales que pueden ayudar a avanzar en este proceso.



¿Qué podemos hacer?

Crear un calendario de productos

Creemos acciones

Haz un listado de cultivos:

Investiga y crea un listado de lo que puedes producir en tu zona según las estaciones. Por ejemplo:

Primavera: Hortalizas (lechugas, rábanos).

Verano: Tomates, pimientos, frutas (frutillas, frambuesas).

Otoño: Papas, cebollas, zapallos.

Invierno: Ajo, coles, brócoli.

Cual son los impactos y beneficios

Aumenta tus ventas: Cultivar productos en diferentes estaciones asegura que siempre tengas productos frescos. Esto atrae a más clientes y mejora tus ganancias.

Cientes más contentos: Ofrecer productos frescos y de buena calidad hace que los clientes vuelvan a comprar.

Algunas ideas de alianzas clave

Municipios: Trabaja con el municipio para recibir información sobre los cultivos que son adecuados para la región.

Universidades: Conecta con universidades locales para obtener datos sobre cultivos apropiados. También, busca acuerdos con instituciones como la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) para acceder a más recursos.

¿Qué podemos hacer?

Mejorar hábitos productivos

Creemos acciones

Implementa prácticas amigables con la

naturaleza: tales como las técnicas ancestrales y agroecológicas.

Pequeños pasos para el cambio:

1. Comienza un compostaje con restos de frutas y verduras.
2. Investiga el uso de cultivos de cobertura para mejorar la salud del suelo y prevenir la erosión.
3. Usa técnicas de riego por goteo para ahorrar agua.

Cual son los impactos y beneficios

Ahorro de dinero: Usar prácticas sostenibles te ayuda a depender menos de productos químicos, lo que te hace ahorrar dinero.

Mejor calidad: Los productos cultivados de forma sostenible son más saludables y atractivos para quienes compran.

Algunas ideas de alianzas clave

Instituciones de Investigación: Forma alianzas con centros de investigación agrícola para aprender sobre nuevas técnicas y tecnologías. Tales como: la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Solicitar y gestionar el apoyo de estudiantes en prácticas profesionales de agronomía en Universidades.

María:

Me gusta,
¡es muy buena información!

Juan:

Si claro, veamos más
entonces.

¿Qué podemos hacer?

Cual son los impactos y beneficios

Capacitémonos

Creemos acciones

Capacitación en Prácticas Agrícolas:

1.Participa en talleres sobre agricultura sustentable:

Busca oportunidades para prepararte.

Ejemplo: Talleres sobre el uso de abonos naturales y capacitación en control biológico como el uso de insectos beneficiosos.

Mayor competitividad: Aprender sobre prácticas agrícolas y ventas te da las herramientas para mejorar tu producción y vender mejor.

Productores más preparados: Compartir lo que sabes con otros agricultores crea un ambiente de apoyo y trabajo en equipo.

Capacitación en ventas

1.Asiste a cursos sobre cómo puedes vender mejor tus productos.

2. Aprende a utilizar plataformas digitales para la venta.

María:

¡Genial! me esta quedando súper claro.

Juan:

¡Si! aveces tengo buenas ideas.



¿Qué podemos hacer?

Aprender y utilizar la tecnología

Creemos acciones

Utiliza tecnología accesible:

1. Descarga aplicaciones gratuitas para el seguimiento de cultivos.

Ejemplo: Plantix

aplicación que permite detectar rápidamente plagas y enfermedades en las plantas simplemente tomando una foto de la planta afectada, la puedes descargar en Google play.

2. Forma un grupo de WhatsApp para intercambiar información sobre cultivos y ventas.

3. Incorpora Sensores: Considera el uso de sensores de humedad para optimizar el riego.

Cual son los impactos y beneficios

Eficiencia mejorada: La tecnología facilita el seguimiento y la gestión de cultivos, lo que resulta en una producción más eficiente.

Toma de decisiones informadas: Acceder a datos en tiempo real te permite actuar rápidamente ante cualquier cambio.

Algunas ideas de alianzas clave

Universidades locales: Trabaja con universidades para desarrollar tecnologías que se adapten a las necesidades de nuestra región.

Empresas de Tecnología Agrícola: Únete a empresas que ofrezcan soluciones tecnológicas accesibles y que se ajusten a nuestro contexto local.

Ministerio de Agricultura: Forma alianzas para acceder a programas de financiamiento y capacitación que te enseñen a usar nuevas tecnologías agrícolas.



¿Qué podemos hacer?

Compartir salas de proceso o empaque

Creemos acciones

Establece un espacio común:

1. Gestionar de manera conjunta un espacio donde varios agricultores puedan fortalecer la presentación de sus productos.
2. Organizar un horario para el uso de la sala, asegurando que todos tengan acceso.

Cual son los impactos y beneficios

Aumenta la eficiencia: Compartir un espacio de procesamiento reduce costos de funcionamiento diario y mejora la calidad del producto final.

Fortalece la comuna: Trabajar juntos en un mismo espacio fomenta la colaboración y el intercambio de buenas prácticas.

Algunas ideas de alianzas clave

Municipios: Trabaja con el municipio para acceder a instalaciones públicas que puedas usar como salas de procesamiento.

Organizaciones de Comercio Justo: Únete a organizaciones que apoyan el comercio justo para mejorar tus ventas y acceder a recursos adicionales. Ejemplo: La Asociación Chilena por el Comercio justo.

María:

¡Muy bien! Pasemos a la siguiente etapa.

Juan:

¡Pongale nomás María!



3.4 Etapa 4: ¿Cómo nos proyectamos para vender más?

María:

Juan, ahora que hemos logrado tanto, es el momento ideal para pensar en el futuro. ¿Cómo nos vemos en 3 a 5 años?

Creo que formalizar nuestra actividad agrícola es clave para abrir nuevas oportunidades.

Formalizar significa registrar nuestro negocio y tener el inicio de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), lo que nos permite cumplir con las leyes y acceder a más recursos y compradores.

Por ejemplo, si estamos registrados, podremos vender en el mercado público, fruterías, restaurantes dentro y fuera de la región.

No basta con tener solo la patente municipal. Si operamos de manera informal, limitamos nuestras oportunidades de venta y acceso a financiamientos que podrían ayudarnos a crecer. Una buena opción para formalizarnos es **crear una cooperativa, gremio de agricultores o empresas**, esto nos permitirá unir fuerzas, compartir recursos y aumentar nuestra capacidad de venta.

Juan:

Estoy de acuerdo, María. He observado casos de asociaciones exitosas, como una cooperativa de frambuesas que ha logrado atraer más compradores a nivel nacional y otra de papas que ha incrementado su producción y precios gracias al trabajo en conjunto. Estos casos, junto con otros similares, muestran que colaborar puede generar ventajas y facilitar el acceso a nuevas posibilidades para todos.

Juan:

Otro aspecto fundamental que debemos considerar es la obtención de la resolución sanitaria, que es clave en nuestra actividad, es como tener una llave que nos abre las puertas a mejores oportunidades de venta. Sin ella, es difícil entrar en mercados más grandes.

- Me gustaría que nuestros productos estén presentes en escuelas o jardines, ya que eso nos ayudaría a tener ingresos más estables y a estar más tranquilos con nuestras familias.
 - Además, sería una gran oportunidad para educar a los niños sobre la importancia de los alimentos frescos y saludables, formando alianzas con escuelas e instituciones para enseñarles sobre nuestra labor. Así, todos nos beneficiamos.
 - Busquemos apoyo de organizaciones o profesionales que nos guíen. Si no vemos resultados inmediatos, sigamos intentando y adaptándonos hasta alcanzar nuestros objetivos.
- ¡Veamos como hacerlo!**



Pasos a seguir para obtener la Resolución Sanitaria

Acciones

¿Cómo lo hacemos?

1. Investigar los requisitos

Conocer los requisitos específicos para tu tipo de producto.

2. Registro sanitario

Inscribir tu producto en el Registro Sanitario de la autoridad competente: SEREMI de salud, departamento de acción sanitaria.

3. Solicitar inspección

Pedir una inspección de las instalaciones y procesos de producción.

4. Cumplir normas

Asegurarte de cumplir con todas las normativas sanitarias y de calidad.

5. Obtener certificado

Recibir el certificado que respalda la calidad y seguridad de tus productos.



María:

Exacto. Y no solo eso, también deberíamos enfocarnos en obtener algunos sellos de calidad. Estos sellos nos ayudarán a destacarnos en el mercado y atraer más clientes.

¡Conozcamos un poco sobre ellos! Veamos:

Sello de Calidad	Descripción	Pasos para Obtenerlo	Acciones en el Producto
Sello Manos Campesinas	Este sello certifica que tus productos son elaborados por pequeños agricultores como tú.	1. Asegúrate de que tu producto provenga de tu propia producción o de un grupo campesino. 2. Solicita la certificación a la organización correspondiente (INDAP).	Resalta en el etiquetado que tu producto es de origen campesino y cuenta su historia.
Sello Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)	Estas son prácticas que garantizan que trabajas de manera sostenible y responsable.	1. Investiga y adopta prácticas sostenibles en tu producción. 2. Participa en capacitaciones sobre BPA (SAG).	Implementa técnicas como la rotación de cultivos, el uso de compost y el riego eficiente.
Sello de Comercio Justo	Este sello garantiza que recibes un precio justo por tus productos y que se respetan tus derechos. Es un sello internacional, pero en Chile hay una asociación de comercio justo que respalda a productores locales y promover prácticas comerciales más justas.	1. Infórmate sobre los criterios de Comercio Justo. 2. Cumple con los estándares y solicita la certificación.	Asegúrate de que se respeten tus derechos laborales y que se pague un precio justo por tus productos.

Sello de Denominación de Origen

Este sello certifica que tu producto proviene de una región específica y tiene características únicas. Si bien, obtener este sello involucra más tiempo puede ser una opción potente a largo plazo.

1. Verifica si tu producto califica para este sello.
2. Reúne la documentación necesaria y solicita la certificación. Es un proceso mas largo.
3. Es un proceso mas largo que se desarrolla (INAPI).

Resalta las características únicas de tu producto relacionadas con su origen, como el clima o el suelo. Además pone en valor el factor humano. Entre los ejemplos de productos potenciales para el sello se encuentran: el mote, café de trigo, merken.

Juan:

¡Excelente, María!

María:

Así es, y no debemos olvidar lo importante que es formar alianzas con organizaciones clave. También es esencial hacer acuerdos con los municipios, como las ordenanzas, para proteger nuestras actividades agrícolas. Además, debemos trabajar juntos en políticas que mejoren las condiciones de los agricultores en el futuro. Esto nos dará una voz más fuerte y ayudará a satisfacer nuestras necesidades.

Juan:

Así es, María. Juntos, podemos fortalecer nuestras comunas y generar más oportunidades. Al formalizar nuestras actividades, conseguir la resolución sanitaria y obtener los sellos de calidad, estaremos bien posicionados para incrementar nuestras ventas. También es importante que trabajemos en la marca de nuestros productos y desarrollemos una marca local o territorial que nos represente.

María:

Es cierto, Juan. Todo lleva su tiempo, pero estoy segura de que lo lograremos. Con paciencia y esfuerzo, cada paso que demos nos acercará más a nuestros objetivos. ¡Sigamos adelante!

3.5 Etapa 5: Revisando y mejorando nuestros resultados



María:

A medida que vamos implementado nuestras estrategias, es importante revisar cómo nos va. Debemos aprender de la experiencia para seguir mejorando.

Juan:

¡Exacto, María! Para saber si estamos avanzando, necesitamos evaluar cómo vamos. Por ejemplo, podemos medir el aumento de ventas, la reducción de costos y la satisfacción de nuestros clientes. Esto nos ayudará a ver qué estamos haciendo bien y dónde podemos mejorar.



Vamos a ver un ejemplo de cómo hacerlo y qué acciones podemos tomar si las cosas no van bien:

Medición

Aumento de Ventas

¿Qué Hacer?

1. Anota tus ventas cada mes.
2. Usa un cuaderno o una hoja de cálculo.

¿Cómo Medirlo?

Compara las ventas de este mes con el mes anterior.
Ejemplo: Si el mes pasado vendiste \$200.000 y este mes \$250.000.

Acciones a tomar

Cuida a tus clientes:

Mejora la atención al cliente y aprovecha diversas alternativas de venta que has aprendido, como la entrega a domicilio y las ventas a través de redes sociales.

Mejora la variedad:

Tener variedad permite atraer a diferentes tipos de clientes y satisfacer sus diversas necesidades

Mejora la publicidad:

Usa redes sociales y carteles en tu área.

Situación favorable

¡Genial! Tus ventas suben a \$250.000
Más compradores felices.

Situación desfavorable

Uy, ha habido una caída:
Tus Ventas bajan a \$150.000

Estas dejando pasar oportunidades para realizar más ventas.

Medición

¿Qué Hacer?

¿Cómo Medirlo?

Acciones a tomar

Reducción de Costos

1. Registra todos tus costos mensuales.
2. Suma los costos en una hoja.

Compara los costos de este mes con los del mes anterior.
Ejemplo: Si el mes pasado gastaste \$150.000 y este mes \$100.000.

Revisa tus costos:

Busca áreas donde puedas ahorrar.

Habla con tus proveedores:

Negocia mejores precios.

Compra en grupo:

Únete a otros agricultores para comprar insumos a mayor volumen y así ahorrar.

Situación favorable

¡Ahorro! Los Costos bajan a \$100.000.
Más dinero para invertir.

Situación desfavorable

¡Cuidado!

Costos suben a \$200.00.
Problemas de dinero.



Están buenos los ejemplos...

Medición

¿Qué Hacer?

¿Cómo Medirlo?

Satisfacción del Cliente

1. Pregunta a tus clientes qué piensan de tus productos.
2. Anota sus respuestas.

Haz una encuesta rápida o charlas informales.

Ejemplo:

Si 9 de 10 clientes están satisfechos:

Situación favorable

¡Éxito! 9 de 10 clientes felices.
Más recomendaciones.

Situación desfavorable

Alerta roja:

Solo 4 de 10 satisfechos.
Quejas frecuentes.

Acciones a tomar

Escucha a tus clientes:

Pregunta qué mejorar.



María:

Usar indicadores es clave para entender cómo estamos avanzando. Nos permitirá tomar decisiones informadas y seguir creciendo. ¡Así podremos ofrecer siempre lo mejor a nuestros clientes!

4

CONSIDERACIONES PRÁCTICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN MÓDULOS DE VENTAS Y SUGERENCIAS

4.1 Implementación de módulos



María:

¡Juan! Es importante que hablemos sobre cómo vamos a organizarnos para los módulos de venta. Si queremos que esto funcione, necesitamos mostrar unidad y compromiso entre todos los agricultores.

Juan:

¡Así es, María! Primero, necesitamos acercarnos a la municipalidad. Ellos son los encargados de postular a los fondos públicos para la construcción de los módulos. Su apoyo es fundamental.



María: Exactamente. Mientras tanto, es crucial que practiquemos nuestra organización en las ferias. Todos debemos cuidar los espacios que usamos y mantenerlos limpios. Recuerda que los módulos serán comunitarios, así que cada uno de nosotros tiene la responsabilidad de mantenerlos en buen estado.

Juan:

Claro, hablemos de los productos que vamos a ofrecer. Es fundamental que definamos aquellos que no solo sean factibles de vender, sino que también reflejen buenas prácticas de producción e higiene. Esto es clave para establecer una buena imagen y confianza con nuestros compradores, lo que demuestra nuestro compromiso con la calidad.

**Juan:**

Para desarrollar estándares de calidad que potencien nuestras ventas, aquí están las categorías de productos que podemos vender:

Categoría**Verduras y hortalizas frescas****Productos**

- Hojas Verdes: Lechuga, cilantro, perejil, espinaca, acelga, entre otros.
- Crucíferas: Brócoli, coliflor, repollo y coles de Bruselas.
- Cucurbitáceas: Pepino, zapallo, sandía.
- Solanáceas: Tomates, pimientos y berenjenas.
- Raíces y Bulbos: Zanahorias, rábanos, cebollas y ajos.

Categoría**Legumbres y cereales****Productos**

- Granos Enteros: Maíz, arvejas, porotos, habas, quinoa.
- Semillas: Linaza.

Categoría**Tubérculos****Productos**

- Papas: Incluyendo variedades nativas.

Categoría**Agroelaborados****Productos**

- Mermeladas: Variedades elaboradas con frutas locales.
- Conservas: Conservas de frutas y hortalizas.
- Salsas: Salsas a base de frutas y hortalizas.
- Locro: Distintas variedades de locro, ya sea de trigo o de maíz.
- Mote: Variedades de mote, principalmente de trigo.
- Quesos y quesillos: Productos derivados de la leche de vaca u de otro animal.
- Miel y Derivados: Miel pura, propóleos y jalea real.
- Infusiones y Tés: Hierbas locales, mezclas de té, café de trigo, etc.
- Productos deshidratados: Frutas secas, hierbas aromáticas y otros.

Categoría	Productos
Huevos	Huevos de gallinas, codorniz, etc.
Categoría	Productos
Productos cárneos	Pollo, pato, ganso, y sus derivados (Solo en lugares autorizados sanitariamente).
Categoría	Productos
Artesanías	Productos artesanales que reflejen la cultura local.

Juan:

Al ofrecer estos productos, atraeremos a más clientes y resaltaremos la calidad de lo que producimos localmente.

María:

Así es, pero también es importante que todos los productores que usen los módulos cumplan con ciertos requisitos. Necesitamos tener todos los permisos necesarios y asegurarnos de que los módulos estén ordenados y limpios después de cada jornada. Esto no solo es parte del contrato, sino que también muestra nuestro compromiso con la calidad. Aquí presentamos una descripción de los puntos clave que debemos considerar en los contratos con la municipalidad:



Aspecto	Descripción
Objetivos del contrato	Regular la participación de los productores en la feria, promoviendo la venta de productos agrícolas y derivados.
Aspecto	Descripción
Duración	El contrato tendrá una vigencia de un año, con posibilidad de renovación automática, salvo notificación escrita de lo contrario.
Aspecto	Descripción
Derechos del asignatario	- Uso del módulo asignado. - Derecho a resolver conflictos ante la administración. - Acceso a participar en campañas de promoción organizadas por la administración de la feria. - Acceso a capacitación y recursos de apoyo.
Aspecto	Descripción
Obligaciones del Productor Asignatario	Pago de derechos municipales: Pagar puntualmente el derecho de patente, según lo determine el municipio. Uso de modulares: Mantener los módulos limpios y ordenados al finalizar cada jornada y dar aviso de algún daño o falla para reparar a tiempo. Cumplimiento de horarios: Respetar los horarios designados para el funcionamiento y las actividades de carga, descarga y operación. Calidad de productos: Asegurar que los productos cumplan con los estándares de calidad y seguridad alimentaria. Exhibición de permisos: Mostrar de manera visible todos los permisos y documentos exigidos por la municipalidad.

Aspecto

Descripción

Prohibiciones

- Subarrendar el puesto.
- Realizar propaganda no autorizada.
- Usar materiales no permitidos.
- Cambiar de actividad comercial sin autorización.
- Realizar comercio clandestino.

Aspecto

Descripción

Sanciones por Incumplimiento

- Caducidad del permiso por incumplimiento.
- Multas por infracciones.
- Suspensión temporal o definitiva por faltas.

Aspecto

Descripción

Normativas aplicables

- Regido por la ordenanza municipal y la Ley 18.223 de protección al consumidor.
- Cumplimiento de normativas nacionales e internacionales vigentes y aplicables.

Aspecto

Descripción

Cláusulas finales

- Este documento constituye el acuerdo completo entre las partes.
- Cualquier modificación debe hacerse por escrito y ser firmada por ambas partes.



Juan:

Juan: Y no olvidemos que la municipalidad tiene un rol clave, ellos deben velar por el buen uso y mantenimiento de los módulos, así como protegernos de la competencia desleal de grandes empresas. Esto es fundamental para que podamos trabajar en igualdad de condiciones.



Juan:

Además, presentamos una descripción de las responsabilidades y derechos de la municipalidad. Esta información nos ayudará a entender mejor su rol en la gestión de los módulos de venta y cómo podemos trabajar juntos para asegurar un entorno justo y eficiente:

Responsabilidades de la Municipalidad

Proveer y mantener en adecuado estado los módulos de venta e infraestructura de la feria, incluyendo pasillos, baños públicos, iluminación y áreas de carga y descarga.

Supervisar el cumplimiento de las normas de seguridad, higiene y orden público.

Informar al asignatario de cualquier cambio en las normativas que afecten el uso del módulo.

Derechos de la Municipalidad

Realizar inspecciones periódicas para verificar el cumplimiento de las condiciones del contrato.

Cancelar el contrato en caso de incumplimiento grave de las obligaciones por parte del arrendatario, previa notificación por escrito.

Modificar, prolongar o acortar los horarios de funcionamiento de la feria si las circunstancias lo ameritan. Sin embargo, estos cambios deben basarse en motivos de fuerza mayor que afecten la integridad o seguridad de los agricultores, como desastres naturales, condiciones climáticas extremas o situaciones de emergencia sanitaria.

Responsabilidades de la Municipalidad

Garantizar la seguridad y el orden público en las inmediaciones de la feria, en coordinación con las autoridades competentes.

Garantizar la disponibilidad del módulo para el uso del asignatario durante la vigencia del contrato.

Supervisar y controlar el cumplimiento del reglamento mediante la comisión de inspección, compuesta por personal municipal del departamento de aseo y ornato y un representante de los vendedores en la feria.

Proveer vigilancia y seguridad en la feria, con el apoyo de Carabineros de Chile según lo establecido.

María:

Exactamente. Si la municipalidad se asegura de proteger nuestros derechos y seguridad como pequeños agricultores, podremos enfocarnos en lo que mejor hacemos: cultivar y vender productos frescos y de calidad.





Juan:

Entonces, ¿cuál es nuestro siguiente paso? Creo que deberíamos preparar una carta dirigida a la municipalidad, explicando nuestra intención de hacer uso de los módulos y cómo planeamos trabajar en conjunto.



María:

Me parece una gran idea. También podríamos mencionar que estamos dispuestos a participar en capacitaciones y actividades que nos ayuden a mejorar nuestras técnicas de producción, presentación, envasado y ventas. Esto demostrará nuestro compromiso con el desarrollo local y mejora continua.

Juan:

Perfecto. Hagamos un borrador de esa carta y organicemos una reunión con los demás agricultores para que todos estén informados y puedan aportar sus ideas. Juntos, podemos hacer que esto funcione.

María:

¡Sí! La clave está en la unidad y el compromiso de cada uno de nosotros. Si trabajamos juntos, podemos crear un espacio próspero y sostenible para todos.

4.2 Sugerencias finales

Juan:

María, ha sido un gran viaje hasta aquí, pero esto es solo el comienzo. Antes de cerrar, hablemos de las orientaciones finales sobre lo que podemos hacer para seguir avanzando.



María:

¡Por supuesto! Aquí están:



Escuchar a nuestros clientes: Preguntemos en las ferias qué productos prefieren. ¡Esto nos ayudará a ofrecer lo que realmente quieren!

Planificar nuestros cultivos: Elijamos qué plantar según la temporada. Usar compost y técnicas de riego ahorrará recursos y mejorará la calidad. ¡Una buena organización es esencial para el éxito de nuestra agricultura!

Mejorar el transporte: Asegurémonos de que nuestros productos lleguen frescos. Compartir transporte con otros agricultores puede ser una gran idea.

Conectar con otros productores: Hacer contactos en ferias y eventos nos puede abrir muchas oportunidades. ¡Nunca subestimes el poder de una buena conversación!

Promocionar nuestros productos: Utilicemos las redes sociales para mostrar lo que ofrecemos. ¡Cuanto más nos vean, más venderemos!

Aprender siempre: Asistamos a talleres y compartamos lo que aprendemos con otros. ¡El conocimiento es poder!

Juan:

¡Exacto! Si aplicamos estas recomendaciones y unimos nuestras experiencias, apoyándonos unos a otros ¡podemos lograr mucho juntos!





PROGRAMA MEJORAMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS
DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA EN PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES
MEDIANTE DESARROLLO DE MODELOS ASOCIATIVOS, COMPETITIVOS,
DIFERENCIADOS Y ESTRUCTURADOS EN ESPACIOS PÚBLICOS INTEGRALES,
PILOTAJE EN CUATRO COMUNAS DEL TERRITORIOS DE NAHUELBUTA,
REGIÓN DE LA ARAUCANÍA. (COD. 22BPCR – 227315)

