CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018

Tabla contenidos

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA 5

1. NOMBRE DE LA PROPUESTA 5

2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA 5

3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO 5

4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO 5

5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO 5

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES 6

6. ENTIDAD POSTULANTE 6

7. ASOCIADO(S) 6

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA 7

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE 7

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante 7

8.2. Representante legal de la entidad postulante 7

8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante 8

8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias 8

8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). 8

9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S) ..... **¡Error! Marcador no definido.**

9.1. Asociado 1 ..... **¡Error! Marcador no definido.**

9.2. Representante legal del(os) asociado(s) ..... **¡Error! Marcador no definido.**

9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) ..... **¡Error! Marcador no definido.**

10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA 10

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA 11

11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA 11

12. RESUMEN EJECUTIVO 11

13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD 12

13.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta. 12

13.2. Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado. 12

14. SOLUCION PROPUESTA 13

14.1. Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado. 13

14.2. Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación. 13

15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA 14

15.1. Objetivo general 14

15.2. Objetivos específicos 14

16. MÉTODOS 15

17. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES 18

Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente. 18

18. CARTA GANTT 20

19. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA 21

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA 22

20.1. Organización de la propuesta 22

20.2. Equipo técnico 22

20.3. Colaboradores 23

20.4. Servicios a Terceros 23

21. POTENCIAL IMPACTO 24

21.1. Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta 24

21.2. Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta. 25

21.3. Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta. 25

21.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta..... 26

ANEXOS 26

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA			
Construyendo las bases para enfrentar los mercados de exportación y elaboración de nuevos productos			
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA Ver identificación sector y subsector en **Anexo 10**.			
Sector	Alimento		
Subsector	Miel y otros productos de la apicultura		
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO			
Inicio	Noviembre 2018		
Término	Abril 2019		
Duración (meses)	8		
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO			
Región	Los Lagos		
Provincia(s)	Llanquihue		
Comuna (s)	Frutillar		
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018".			
Aporte		**Monto ($)**	**Porcentaje**
FIA			
CONTRAPARTE	**Pecuniario**		
	No pecuniario		
	Subtotal		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES La entidad postulante y asociados manifiestan su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.	
6. ENTIDAD POSTULANTE	
Nombre Representante Legal	Aura Magali Manríquez Gallardo
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
_____ **Firma**	
7. ASOCIADO(S)	
Nombre Representante Legal	
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
_____ **Firma**	

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Adicionalmente, se debe adjuntar como anexos los siguientes documentos:

- Certificado de vigencia de la entidad postulante en **Anexo 1**.
- Certificado de iniciación de actividades en **Anexo 2**.
- Documento que acredita ventas en los últimos 12 meses en **Anexo 3.**

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola apicultores del Sur		
Nombre de fantasía: Cooperativa Mieles del Sur		
Giro/Actividad: Compra, procesamiento, venta, distribución y exportación de productos apícolas, capacitación y organización de eventos apícolas		
RUT:		
Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Pequeño		
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):		
Identificación cuenta bancaria de la entidad	Banco:	
	Tipo de cuenta:	
	Número:	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): Ex Escuela Rural, sector Colonia La Radio, comuna Frutillar, provincia Llanquihue, región de Los Lagos		
Dirección postal (para recepción de documentación): Correos de Chile, oficina Frutillar, región de Los Lagos		
Teléfono:		
Celular:		
Correo electrónico:		
Usuario INDAP (sí/no): SI		

Número total de integrantes de la cooperativa:	**11**	N° Mujeres	**4**	N° Hombres	7
N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años	**1**				

8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Aura Magali Manríquez Gallardo
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidenta
RUT:

Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): Sector Panitao, camino Puerto Montt-Calbuco Km 20, comuna de Puerto Montt, provincia Llanquihue, región de Los Lagos
Teléfono:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: Profesora jubilada
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):
Género (Masculino o Femenino):Femenino

8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante

Indicar brevemente la actividad de la empresa cooperativa, su actividad comercial y estructura organizacional.

La Cooperativa Mieles del Sur se constituyó en 1997 en Valdivia como brazo comercial de la Asociación Gremial Red APIX A.G. del entonces Décima Región, en el marco de un proyecto FIA de la Red APIX, con el objetivo de crear un canal de comercialización en los mercados formales por los socios de la Red, con certificación del origen botánico de sus mieles, y valor agregado. Después de la división de la Décima Región, los socios decidieron trasladar la sede de la Cooperativa a Los Lagos, pero manteniendo sus socios y actividades en Los Ríos. En 2014, se logró obtener en comodato de la Municipalidad de Frutillar la mitad de la ex escuela rural del sector de Colonia La Radio, para instalar allí una planta de procesos. Con apoyos de INDAP y CORFO, y esfuerzos de los socios de la Cooperativa, se logró construir nuestra propia planta de extracción y envasado de miel, y obtener la Resolución Sanitaria, la autorización del SAG para exportar, y la inscripción en el LEEPP. A pesar de contar actualmente con solo 11 socios, de acuerdo a la intención original, contamos con las mieles de los demás apicultores asociados en los gremios de las regiones de Los Lagos y Los Ríos. Hasta 2016, se vendieron las mieles solamente en el mercado nacional, pero en octubre de este año, después de muchos años de apoyo por parte de ProChile, realizamos nuestra primera exportación de mieles fraccionadas y diferenciadas por el origen botánico a Estados Unidos. Ahora se han completado 4 envíos a ese mercado, y 1 a Hong Kong. A pedido de nuestro cliente y distribuidor en Estados Unidos, le entregamos como prueba en el último envío una pequeña cantidad de miel con polen, propoleo y jalea real, que él ha llamado "*Whole Hive Honey*", y pretendemos desarrollar y profesionalizar nuestra actividad exportadora incipiente, así como ese nuevo producto.

8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias

Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada (marque con una X).

SI	**X**	**NO**	

8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).

Nombre agencia:	ProChile
Nombre proyecto:	Penetración del Mercado del Sur de Estados Unidos para Mieles Fraccionadas de la Patagonia Chilena
Monto adjudicado ($):	
Monto total ($):	
Año adjudicación:	2017
Fecha de término:	Julio 2017

Nombre agencia:	INDAP "Programa de Regularización e Implementación de Infraestructura Apícola"
Nombre proyecto:	Apoyo a la implementación sala de proceso Mieles del Sur
Monto adjudicado ($):	
Monto total ($):	
Año adjudicación:	2014
Fecha de término:	Julio 2015

Nombre agencia:	CORFO
Nombre proyecto:	Cooperativa Mieles del Sur – Proyectos Asociativos para la Microempresa (PAM), etapa diagnóstico
Monto adjudicado ($):	
Monto total ($):	
Año adjudicación:	2014
Fecha de término:	Abril 2014

9. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.			
Nombre completo: Elizabeth Harriet Eeles			
RUT:			
Profesión: Administradora y Apicultora			
Género (Masculino o Femenino): Femenino			
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):			
Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).			
SI	**X**	NO	
Indique el cargo en la entidad postulante:	Socia, Gerente	Indique la institución a la que pertenece:	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): Parcela 9, Parcelación Fundo Frutillar, comuna de Frutillar, Provincia Llanquihue, Región de Los Lagos			
Teléfono: no hay			
Celular:			
Correo electrónico:			

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

10. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA

Marque con una "X" la línea a la cual postula, en el caso que sea sólo a la línea 2, recuerde que en dicho caso sólo pueden postular empresas cooperativas que tengan ejecutada la línea 1 por medio del apoyo de FIA y el plan de acción debe estar visado o aprobado por FIA.

DEBE SELECCIONAR SOLO UNA LINEA DE FINANCIAMIENTO

Línea 1 Elaboración de un programa de fortalecimiento (diagnóstico y formulación de plan de acción de corto y mediano plazo).	**X**
Línea 2 Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas	

11. RESUMEN EJECUTIVO

Sintetizar con claridad la justificación de la propuesta, sus objetivos, resultados esperados e impactos.

La Cooperativa Mieles del Sur se constituyó en 1997 en Valdivia como brazo comercial de la Asociación Gremial Red APIX A.G. del entonces Décima Región, en el marco de un proyecto FIA de la Red APIX, con el objetivo de crear un canal de comercialización en los mercados formales por los socios de la Red, con certificación del origen botánico de sus mieles, y valor agregado.

Actualmente, el año 2016, la Cooperativa empezó su proceso de exportación a Estados Unidos y Hong Kong. Después de 18 meses exportando, se está en mejores condiciones y con mayores proyecciones para la sustentabilidad la Cooperativa, sin embargo, el problema es que debido al alto endeudamiento que significó habilitar la planta, no se ha podido montar un sistema administrativo eficiente para enfrentar los desafíos de exportar, e innovar en nuevos productos. Por otra parte, nuestro cliente en Estados Unidos nos está instando a innovar, con mieles de otras zonas de la Patagonia Chilena, y mieles orgánicas y funcionales, con agregado de otros productos de la colmena, lo que significa una importante oportunidad.

La solución propuesta implica determinar las oportunidades comerciales que existen para el (los) producto (s) de exportación que ha definido la cooperativa y cuáles son las brechas existentes actualmente para ello, esto visualizado de dos perspectivas principales actualmente, la primera aquella referida a consolidar la condición exportadora actual de la cooperativa, definiendo para ello, mas allá de los productos y volúmenes, las necesidades administrativas, de gestión, innovación e infraestructura (si las hubiese) que permitan mantener la venta de productos, considerando para ello los costos de mantener esa actividad en la Cooperativa. Y lo segundo es definir, en base a posibles mercados, y requerimientos de estos, como se debería generar las distintas acciones que permitan contar con más productos y más miel de la calidad definida por la cooperativa y poder surtir estas necesidades del mercado.

Dado lo anterior, el objetivo de la presente iniciativa es *"Crear las condiciones para fortalecer la actividad exportadora de la Cooperativa Mieles del Sur, e incorporar en la oferta nuevos productos con más valor agregado"*.

12. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

12.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta.

Durante sus primeros 8 años, la Cooperativa no pudo vender suficientes volúmenes de mieles diferenciadas y con valor agregado, para hacer rentable el negocio. Se procesaba la miel en la sala de envasado con Resolución Sanitaria de una socia. Sin embargo, las condiciones estaban demasiado limitadas para poder expandir el negocio, y decidimos lanzarnos con una importante inversión para construir una planta apta enfrentar los mercados más exigentes, nacionales e internacionales. En 2014 postulamos a CORFO y fuimos beneficiados por un proyecto PAM de 3 años, que incluía la etapa de diagnóstico y elaboración de plan de negocios y su posterior desarrollo, que incluyó la construcción de la planta. Con este hito, y gracias a los múltiples apoyos de ProChile, pudimos empezar a exportar, como manera de aumentar los volúmenes y lograr la rentabilidad de la Cooperativa. Después de 18 meses exportando, estamos en mejores condiciones y con mayores proyecciones para la sustentabilidad la Cooperativa. El problema es que debido al alto endeudamiento que significó habilitar la planta, no hemos podido montar un sistema administrativo eficiente para enfrentar los desafíos de exportar, e innovar en nuevos productos. Por otra parte, nuestro cliente en Estados Unidos nos está instando a innovar, con mieles de otras zonas de la Patagonia Chilena, y mieles orgánicas y funcionales, con agregado de otros productos de la colmena, lo que significa una importante oportunidad.

12.2. Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado.

Los beneficiarios del proyecto serían, en primer lugar, los apicultores socios de la Cooperativa y de las Asociaciones Gremiales en Los Lagos y Los Ríos que entregan sus mieles a la Cooperativa. Logrando los objetivos propuestos en el proyecto, se aumentarán los volúmenes de mieles exportados, y la cantidad de productos diferentes con valor agregado. Se va a poder involucrar en los procesos de elaboración de nuevo productos, más apicultores, quienes, a través de las capacitaciones especializadas van a poder producir las materias primas para estos productos (polen, propóleos y jalea real), y mejorar la calidad de sus mieles aplicando estrictas medidas para evitar contaminación en el apiario. La Cooperativa en sí será fortalecida con la incorporación en su plantel un funcionario administrativo que se encargará de los registros y controles, y la implementación del plan HACCP, y el apoyo de un Asesor externo en Gestión de las Exportaciones, para apoyar la formulación de un plan de exportaciones.

13. SOLUCION PROPUESTA

13.1. Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

La solución propuesta implica determinar las oportunidades comerciales que existen para el (los) producto (s) de exportación que ha definido la cooperativa y cuáles son las brechas existentes actualmente para ello, esto visualizado de dos perspectivas principales actualmente, la primera aquella referida a consolidar la condición exportadora actual de la cooperativa, definiendo para ello, mas allá de los productos y volúmenes, las necesidades administrativas, de gestión, innovación e infraestructura (si las hubiese) que permitan mantener la venta de productos, considerando para ello los costos de mantener esa actividad en la Cooperativa. Y lo segundo es definir, en base a posibles mercados, y requerimientos de estos, como se debería generar las distintas acciones que permitan contar con más productos y más miel de la calidad definida por la cooperativa y poder surtir estas necesidades del mercado.

Con este fortalecimiento, la Cooperativa podrá disponer de un modelo asociativo más alineado a las oportunidades que presenta en materia comercial, organizacional, productiva, tecnológica y de desarrollo de la innovación.

Un modelo de negocios robusto, fortalecido, diseñado en función de mercados internacionales es lo que propone esta iniciativa, que a su vez se transforma en un polo de desarrollo en su territorio y entorno a través de la vinculación permanente con diferentes actores de su cadena de valor

13.2. Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.

Nuestra propuesta pretende atacar varias de las debilidades que hemos identificado durante los últimos 18 meses, desde que empezamos nuestras exportaciones de mieles fraccionadas. Estas incluyen:
-Un inadecuado sistema de gestión interno, sea de la Cooperativa, sea en el control de los procedimientos en la planta, por falta de recursos para contratar personal remunerada. Actualmente son la Presidenta y la Gerente que se ocupan de manera voluntaria de estas tareas. Nuestra propuesta incorpora la contratación de dos personas para fortalecer estas áreas de trabajo.
- La oportunidad que tenemos de elaborar nuevos productos para el mercado de Estados Unidos nos obliga a definir primero sus características, a través de estudios específicos y pruebas de laboratorio, antes de proceder a una producción exportable, que se podrían hacer con el aporte de la Institución Asociada, INIA Remehue.
- Para poder producir nuevos productos, necesitamos una sala de procesos especial, y una bodega para los productos terminados para exportación.

Contar con apoyo para mejorar los procesos administrativos y operacionales, así como asesoría especializada para construir un plan de desarrollo de la actividad exportadora es una contribución esencial para lograr los objetivos planteados.

14. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

A continuación, indique cuál es el objetivo general y los objetivos específicos de la propuesta.

Los postulantes a la línea 1 deberán considerar como objetivo específico el "Elaborar un diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado".

14.1. Objetivo general[1]

Crear las condiciones para fortalecer la actividad exportadora de la Cooperativa Mieles del Sur, e incorporar en la oferta nuevos productos con más valor agregado.

14.2. Objetivos específicos[2]

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Diagnosticar la situación actual de la Cooperativa, en los ámbitos financiero, organizacional, comercial, productivo y en el ámbito de la innovación; con miras a el proceso de exportación.
2	Diseñar e implementar sistemas de mejora para la gestión administrativa y financiera de la Cooperativa, especialmente en el área de exportaciones.
3	Elaborar un plan de trabajo a corto y mediano plazo para el desarrollo sustentable de la actividad exportadora de la Cooperativa
4	Desarrollar capacidades orientadas a implementar y generar una cultura de innovación que facilite su gestión en todos los niveles del Modelo de Negocios
5	Difundir la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva

[1] El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

[2] Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

15. MÉTODOS

Indique y describa detalladamente **cómo** logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta, considerando cada uno de los procedimientos que se van a utilizar.

Método objetivo 1: Diagnosticar la situación actual de la Cooperativa, en los ámbitos financiero, organizacional, comercial, productivo y en el ámbito de la innovación; con miras al proceso de exportación.

Se realizará un diagnóstico de la Cooperativa en función de la situación actual alineado al proceso de exportación, considerando los diferentes ámbitos del negocio.

1.- Sistematizar la información existente (y obtener aquella necesaria) que permita determinar con certeza la capacidad actual de producción de los socios de la Cooperativa y necesidades específicas para consolidar su potencial productivo.

2.- Función exportadora
Metodología: Se evaluará la actividad exportadora según la oferta actual y nuevos productos (posibles de realizar) de la Cooperativa, especialmente para aquellos mercados que hoy se encuentran abiertos para el comercio de miel y sus productos. Se incluirá la factibilidad de apertura comercial para uno o dos mercados que presentarán un gran potencial para la exportación, y las posibilidades reales de lograr comercio.

3.- Gobernabilidad y función de cooperativismo.
Metodología: Se propone un análisis descriptivo de la situación de gobernabilidad actual y capacidad de la organización de llevar a cabo los procesos básicos y a la vez fundamentales que sustentan el modelo cooperativo. Esto determinar la operación de las funciones internas de los diferentes órganos que la conforman (consejo de administración, junta de vigilancia, asamblea general, suplentes, gerencia, modelo tributario), todo según lo dispuesto en la Ley de Cooperativas, con énfasis en la eficacia de sus roles y el cumplimiento normativo en la gestión interna (sistema documental existente). Así como también, se observará la conexión del funcionamiento interno de la cooperativa con la naturaleza del cooperativismo, a modo de descubrir el apego a sus *principios básicos* y normas sociales que ésta forma jurídica propone desde su origen.

Método objetivo 2: Diseñar e implementar sistemas de mejora para la gestión administrativa y financiera de la Cooperativa, especialmente en el área de exportaciones

En esta línea se realizará un análisis económico y financiero del negocio actual de exportación, identificando costos reales de la cooperativa en todo el proceso y determinar los requerimientos mínimos de tipo administrativo y de gestión para mantener lo actual y necesario para el crecimiento potencial de la exportación de acuerdo a los análisis realizados anteriormente.
De la misma manera se determinarán las rentabilidades y se diseñarán indicadores básicos para ser implementados en la gestión de la Cooperativa.

Método objetivo 3: Elaborar un plan de trabajo a corto y mediano plazo para el desarrollo sustentable de la actividad exportadora de la Cooperativa

Se elaborará una propuesta de plan de negocios por un periodo de 5 años, con actividades claras a realizar (2019 – 2023).
Se identificarán los objetivos de la Cooperativa, y luego se irá plasmando el plan compuesto por cada una de las actividades y sugerencias que se requieren llevar a cabo para cumplir con la estrategia y las metas de la Cooperativa, analizadas y construidas en base a la definición del Modelo de Negocios de Exportación. Para esta etapa se utilizará la "Planificación Estratégica" como metodología y su herramienta operativa el Marco Lógico. Se utilizarán los Objetivos Estratégicos determinados en la estrategia y los principios del cooperativismo a modo de fortalecer y relevar en la planificación la real esencia y naturaleza del modelo jurídico.

Método objetivo 4: Desarrollar capacidades orientadas a implementar y generar una cultura de innovación que facilite su gestión en todos los niveles del Modelo de Negocios

4.1. Modelo de Fomento y Gestión de la innovación "TUIC".

A lo largo del proceso de diagnóstico y planificación de la empresa (Objetivos 1, y 3) que incluye el re-diseño del modelo de negocios, de manera transversal se realizarán acciones para el desarrollo del conocimiento y habilidades en Gestión de la Innovación. Estas intervenciones de capacitación y transferencia se basan en el *Modelo de Fomento y Gestión de la Innovación "TUIC"*. Este modelo considera que el centro y principal motor de todo esfuerzo por incorporar procesos de innovación en las organizaciones o grupos de personas, está inicialmente dado por el "TU", es decir, por "las intenciones de las personas, que componen dichos grupos, por consiguiente, el modelo se basa en el desarrollo del Talento para la Innovación. Esta visión hace que el origen de las ideas innovadoras en la organización (cooperativa) sea a partir de las propias personas que componen la empresa (, y no sólo en ideas provenientes de intervenciones de externos, que si bien pueden ser positivas en algún momento determinado, no aseguran la "mantención" de la competitividad y/o diferenciación a partir de la innovación en el largo plazo, pues se asocia a una innovación anecdótica más que a asegurar el desarrollo de una "*cultura*" organizacional que facilite procesos de innovación de manera sostenida, que es en definitiva, lo que constituye la competitividad a partir de la innovación.

El Desarrollo del Talento para la innovación se sustentará entres sesiones de trabajo grupal (talleres de transferencia y aplicación). El modelo TUIC propone o parte de la base que toda idea innovadora viene de las ideas creativas, pero éstas deben pasar por un "filtro de valor" (bajo la "regla de valor"), y serán sólo ideas innovadoras aquellas ideas creativas que aportan "valor" a la organización. Por lo tanto, TUIC parte de la premisa que para estimular la innovación se debe estimular primero la creatividad, y la fuente de creatividad es el "tu", o sea, la persona.
Bajo esta visión, los talleres de desarrollo del talento consideran dinámicas y ejercicios que estimulan la creatividad en las personas en todo ámbito de sus vidas cotidianas, hasta la aplicación de la regla de valor, es decir, hasta identificar sólo aquellas que aportan valor.

1. Taller TUIC 1: "La creatividad fuente para generar innovación". Taller de conceptos, definiciones, y comprensión de la innovación.

2. Taller TUIC 2: “Aprendiendo a identificar espacios fértiles para la innovación en la cooperativa”. Este taller partirá de la base de las deficiencias organizacionales y empresariales detectadas en el Objetivo Nº1, a modo de proponer las mejoras internas bajo el concepto y metodología TUIC.

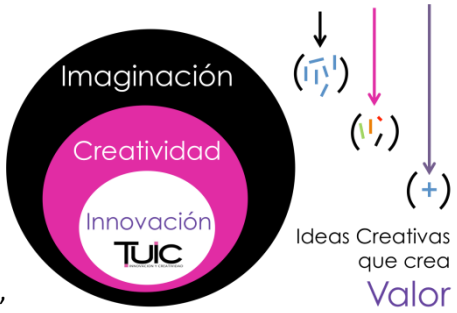

Fig. Modelo TUIC, ”Regla de Valor”

4.2. Institucionalizar la innovación por medio de la creación de un órgano interno en la cooperativa, con roles y funciones para la Gestión de la Innovación.
Se implementará una unidad de innovación en la cooperativa a modo de que la acción de innovar sea parte de su quehacer. Esto favoreciendo la implementación de la “Cultura de Innovación” que el mismo modelo TUIC propone como resultados de su intervención. Este nuevo órgano deberá institucionalizarse y formalizarse estatutariamente, y cuyo rol, gestión y resultados, sean parte de la dinámica tanto de la Asamblea General como de la Junta de Directorio. Además, implica el re-diseño del organigrama organizacional de la Cooperativa y la definición operativa de la misma como un sub- sistema dentro de la misma.

Método objetivo 5: Difundir la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva

Se realizará una actividad de cierre vinculando a otras cooperativas, con el fin de dar a conocer los resultados del presente proyecto y sus proyecciones futuras como empresa, tanto para dar a conocer sus socios como a los beneficiarios del entorno.

16. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla

Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[3] (RE)	Indicador[4]	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1.1	Diagnóstico Integral de la cooperativa elaborado.	Diagnóstico de la cooperativa.	Cooperativa no dispone de un diagnóstico de su situación actual	Cooperativa conoce su actual como insumo para proyectarse y fortalecer su modelo asociativo.	**Nov-18**
2	2.1	Plan de mejora de la situación administrativa y financiera	Plan de mejora	Sin claridad de la situación económica y financiera del proceso exportador	Indicadores claros de rentabilidad	Ene-19
3	3.1	Programa Estratégico de Fortalecimiento	Objetivos estratégicos con planes de acción	Sin Plan estratégico que oriente la organización hacia una estrategia exportadora.	La Cooperativa funciona bajo acciones planificadas que la alinea a su estrategia	Feb-19
4	4.1	Programa de Talleres de Fomento de la Creatividad para la innovación realizados	Cooperados que adoptan actitud a innovar (iniciativas)	Cooperados pasivos frente opciones de innovación.	Cooperados aportan ideas innovadoras	Feb-19

[3] Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.
[4] Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

5	5.1	Actividad de difusión vinculando al territorio	Evento Difusión del modelo cooperativo en el territorio	Cooperativa no realiza difusión del modelo cooperativo en el entorno.	Cooperativa difunde principios del modelo Cooperativo.	Mar-19

17. CARTA GANTT

Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica.

Dentro de las actividades a desarrollar para las iniciativas postulantes a la Línea 1, deberán considerarse al menos las siguientes:

- Encuestas o entrevistas a los asociados de la cooperativa;
- Entrevistas a actores relevantes del territorio, de la institucionalidad de apoyo, actores vinculados a la cadena del negocio desarrollado por la cooperativa, entre otros;
- Talleres o grupos de trabajo con actores internos a la cooperativa (socios, apoyos técnicos, otros).

Considerar adicionalmente en este cuadro, aquellas actividades que permitirán la difusión de los resultados de la propuesta.

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2018-2019											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
1	1.1	Sistematización de la información existente	X	X	X									
		Evaluación situación exportadora		X										
		Diagnóstico de Gobernabilidad y función de cooperativismo			X									
2	2.1	Análisis económico y financiero del negocio actual de exportación e identificación de brechas				X								
3	3.1	Plan de Negocios a 5 años					X	X	X					
		Modelo de Negocios de Exportación							X					
4	4.1	Taller TUIC 1			X		X							
		Taller TUIC 2												
5	5.1	Actividad de cierre								X				

18. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA		
Hitos críticos[5]	**Resultado Esperado[6] (RE)**	**Fecha de cumplimiento (mes y año)**
Diagnóstico situación actual de la cooperativa.	Diagnóstico Integral de la cooperativa elaborado.	Nov-18
Plan Estratégico de la Cooperativa	Programa Estratégico de Fortalecimiento del Modelo de Negocios Co-diseñado	Mar-19

[5] Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

[6] Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

19. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

19.1. Organización de la propuesta

Describa la función del ejecutor y asociados (si corresponde) en la propuesta.

	Función en la propuesta
Ejecutor	Será el encargado de la coordinación y velar porque las actividades se ejecuten de acuerdo a lo programado y satisfaga las necesidades de los socios. Además de ser el beneficiario directo de la presente iniciativa.
Asociado 1	
Asociado (n)	

19.2. Equipo técnico

Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar:

- Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (**Anexo 4**)
- Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (**Anexo 5**)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (**Anexo 6**)

La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro*:*

1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo técnico
2	Coordinador alterno	5	Profesional de apoyo administrativo
3	Equipo Técnico	6	Mano de obra

Se debe considerar:

1. La contratación de un **profesional administrativo contable** (considerar en número 4) para el registro de gastos, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros.
2. **La inclusión de un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico**

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función	Horas de dedicación totales	**Incremental/no incremental**
1	Aura Magali Manríquez Gallardo	Administradora educacional	Coordinación general del proyecto	50/mes	SI
2	Elizabeth Harriet Eeles	Administración	Apoyo en coordinación general del proyecto	50/mes	SI
3	Héctor Escobar	Medico Veterinario	Asesor en Gestión de Exportaciones	60/mes	SI

4	Angélica Soriano	Ingeniero Comercial	Registro de gastos del proyecto, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros.	20/mes	SI

19.3. Colaboradores

Si la entidad postulante tiene previsto la participación de colaboradores, en una o varias actividades técnicas de la propuesta, identifique: ¿cuál será la persona o entidad que colaborará en la propuesta?, ¿cuál será el objetivo de su participación?, ¿cómo ésta se materializará? y ¿en qué términos regirá su vinculación con la entidad postulante?

Adicionalmente, se debe adjuntar Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, **Anexo 7**.

19.4. Servicios a Terceros[7]

Si la entidad postulante tiene previsto la contratación de servicios a terceros para abordar los requerimientos de la propuesta describa a lo menos:

- Actividades que serán realizadas por terceros
- Nombre de la persona o empresa a contratar
- Las competencias del servicio

Se incluye en la presente propuesta la formulación del proyecto, realizada por el CEGE Chile, además, será el encargado de realizar los talleres de innovación y realizar el y diagnóstico de gobernabilidad de la Cooperativa; realizar la reforma de estatutos y la asesoría contable.

CEGE Araucanía desde su creación en el año 2004, se ha dedicado a fortalecer y acompañar a empresas asociativas.

Con el tiempo, y vasta experiencia ha ido perfeccionando tanto sus metodologías de intervención como sus capacidades, y por ello su mix de servicios que van desde la incubación integral, el acompañamiento empresarial hasta asesorías o auditorías en general aunque siempre en el ámbito de la pequeña y mediana agricultura.

[7] Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.

Por otra parte, la expertiz particular que ha ido desarrollando en el modelo cooperativismo durante su trayectoria, y partiendo desde su propia naturaleza colaborativa, ha permitido apoyar a cooperativas en diferentes fases de desarrollo aportándoles a través de su propia estrategia de trabajo un equilibrio estratégico entre el modelo de negocios (la base), estrategia de capitalización, el modelo tributario y el modelo estatutario.

Además, se considera el trabajo del profesional Héctor Escobar Candia, médico veterinario con diplomado en negociaciones económicas internacionales, y en el Programa de Gestión y ordenamiento Ambiental. Estudios de Inteligencia Estratégica, entre otros.
Con amplia experiencia en el sector agropecuario, en la industria de los alimentos, especialmente de aquella enfocada en asegurar la inserción de los agro-alimentos, en mercado internacionales.
Será el encargado de realizar la asesoría en el ámbito de la exportación, elaborando el diagnóstico, identificación de brechas y elaboración de Plan Estratégico de la Cooperativa.

20. POTENCIAL IMPACTO [8]

A continuación identifique claramente los potenciales impactos que **estén directamente** relacionados con la realización de la propuesta.

20.1. Describa los potenciales <u>impactos productivos, económicos y comerciales</u> que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

Los indicadores de impacto productivos, económicos y comerciales pueden ser: ingreso bruto, costo del producto/servicio, precio de venta del producto/servicio, rendimientos productivos, venta de royalty, redes o nuevos canales de comercialización, entre otros.

La identificación de debilidades, capacidades, brechas y oportunidades del entorno, permitirá re-diseñar el modelo de negocios de la cooperativa, y su Plan Estratégico. Ambos elementos tienen claros impactos de carácter económico y comercial.
El modelo de negocios diseñado para la cooperativa que cuente con una vinculación clara en su cadena y red de valor, se transforma en una empresa inclusiva con su entorno y altamente estratégica utilizando recursos disponibles, información estratégica de mercados, el capital humano e infraestructura disponible. Lo anterior favorecerá la eficiencia y generación de ingresos y excedentes a sus miembros

[8] El impacto debe dar cuanto del logro del objetivo de los proyectos de innovación, este es: "Contribuir al desarrollo sustentable (económico, social y ambiental) de la pequeña y mediana agricultura y de la pequeña y mediana empresa, a través de la innovación. De acuerdo a lo anterior, se debe describir los potenciales impactos productivos, económicos, sociales y medio ambientales que se generan con el desarrollo de la propuesta.

(resultados económicos) al disponer de planes que agreguen valor, aumenten los volúmenes, y accedan a nuevos de clientes.

N°	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador[9]	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta[10]
1	Nº de propuestas de nuevos productos y/o servicios	0	2
2			
n			

20.2. Describa los potenciales <u>impactos sociales</u> que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.
Los indicadores de impacto social pueden ser: número de trabajadores, salario de los trabajadores, nivel de educación, integración de etnias, entre otros.

A nivel interno, la Cooperativa se verá orientada hacia una organización sustentada en una nueva cultura de innovación con visión de largo plazo, fortalecida en cuanto a sus capacidades internas, con un norte estratégico claro, y un modelo de negocios inclusivo (modelo abierto a la incorporación permanente de nuevos socios) sustentado en la cadena y red de valor y las potenciales necesidades de los clientes extranjeros.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador[11]	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta[12]
1	Nº de proveedores incorporados	0	5
2			
n			

20.3. Describa los potenciales <u>impactos medio ambientales</u> que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.
Los indicadores de impacto medio ambientales pueden ser: volumen de agua utilizado, consumo de energía, uso de plaguicidas, manejo integral de plagas, entre otros.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

[9] Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

[10] Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

[11] Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

[12] Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador[13]	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta[14]
1			
2			
n			

20.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.
Otros indicadores de impacto pueden ser: derechos de propiedad intelectual, nuevas publicaciones científicas, acuerdos de transferencia de resultados, entre otros.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador[15]	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta[16]
1			
2			
n			

ANEXOS

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE.
Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.

[13] Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

[14] Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

[15] Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

[16] Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

ANEXO 2. **CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.**

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.
(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).-

ANEXO 3. DOCUMENTO QUE ACREDITE VENTAS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES

Se debe presentar un documento tributario que acredite las ventas de la empresa cooperativa en los últimos 12 meses.

(Como por ejemplo: Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).-

ANEXO 4. CARTA COMPROMISO DEL COORDINADOR Y CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO

Se debe presentar una carta de compromiso de cada uno de los integrantes identificados en el equipo técnico, según el siguiente modelo:

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre del profesional**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Cargo en la propuesta** en la propuesta denominada "**Nombre de la propuesta**", presentado a la **Convocatoria Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018", de la Fundación para la Innovación Agraria**. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **número de horas** por mes durante un total de **número de meses**, servicio que tendrá un costo total de **monto en pesos**, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aporte FIA, **monto en pesos** como aportes pecuniarios de la Contraparte y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios.

Firma

Nombre
Cargo
RUT

ANEXO 5. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO

Se debe presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, de cada profesional integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años.

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Aura Manriquez Gallardo
RUT	
Profesión	Agricultora
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	pequeño
Rubros a los que se dedica:	apicola

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Elizabeth Harriet Eeles
RUT	
Profesión	Agricultora
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	Pequeño
Rubros a los que se dedica:	Apicola

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Héctor Escobar Candia
RUT	
Profesión	Médico Veterinario
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Angélica Soriano Gómez
RUT	
Profesión	Ingeniero Comercial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

ANEXO 7. CARTA DE COMPROMISOS involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de **colaboración**, si corresponde.

ANEXO 8. LITERATURA CITADA

ANEXO 9. IDENTIFICACIÓN SECTOR Y SUBSECTOR.

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
Dulceacuícolas	Peces
	Crustáceos
	Anfibios
	Moluscos
	Algas
	Otros dulceacuícolas
	General para Sector Dulceacuícolas
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal

Sector	Subsector
Alimento	Congelados
	Deshidratados
	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas
	Harinas
	Mínimamente procesados
	Platos y productos preparados
	Panadería y pastas
	Confitería
	Ingredientes y aditivos (incluye colorantes)
	Suplemento alimenticio (incluye nutracéuticos)
	Cecinas y embutidos
	Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar)
	Miel y otros productos de la apicultura
	Vino
	Pisco
	Cerveza
	Otros alcoholes
	Productos forestales no madereros alimentarios
	Alimento funcional
	Ingrediente funcional
	Snacks
	Chocolates
	Otros alimentos
	General para Sector Alimento
	Productos cárnicos
	Productos derivados de la industria avícola
	Aliños y especias
Producto forestal	Madera aserrada
	Celulosa
	Papeles y cartones
	Tableros y chapas
	Astillas
	Muebles
	Productos forestales no madereros no alimentarios
	Otros productos forestales
	General Sector Producto forestal
Acuícola	Peces
	Crustáceos
	Moluscos
	Algas
	Echinodermos
	Microorganismos animales
	Otros acuícolas
	General para Sector Acuícola
General	General para Sector General

Sector	Subsector
Turismo	Agroturismo
	Turismo rural
	Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza
	Enoturismo
	Otros servicios de turismo
	General Sector turismo
Otros productos (elaborados)	Cosméticos
	Biotecnológicos
	Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas
	Biomasa / Biogás
	Farmacéuticos
	Textiles
	Cestería
	Otros productos
	General para Sector Otros productos