



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA  
MINISTERIO DE AGRICULTURA

# PLAN OPERATIVO P UFF 73 01

## Innovación en Marketing Agroalimentario 2009

<b>NOMBRE INICIATIVA:</b>	Vinos de Secano de Portezuelo: Un nuevo aroma desde el Valle del Itata
<b>EJECUTOR:</b>	Vinícola Portezuelo Ltda.
<b>CODIGO:</b>	IMA-2009-0365
<b>FECHA:</b>	12 de agosto de 2009

---

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

---

EJECUTOR o COORDINADOR PRINCIPAL

OFICINA DE PARTES 2 FIA RECEPCIONADO	
Fecha	15 SEP 2009
Hora	16
Nº Ingreso	7364

CODIGO (Uso interno)	IMA-2009-0365
----------------------	---------------

**I. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA**

**1. LINEA(S) DE FINANCIAMIENTO:**

PLAN DE MARKETING	X	SONDEO DE MERCADO	X	DISEÑOS	X
-------------------	---	-------------------	---	---------	---

**2. NOMBRE DE LA PROPUESTA:**

**Vinos de Secano de Portezuelo: Un nuevo aroma desde el Valle del Itata**

**3. SECTOR:**

**PORTEZUELO**

**4. PRODUCTO(S):**

**Vino embotellado 750 cc**

**5. UBICACIÓN GEOGRAFICA:**

REGION	LOCALIDAD
OCTAVA	PORTEZUELO

**6. PERIODO DE EJECUCION:**

FECHA DE INICIO	15-08-2009
FECHA DE TÉRMINO	31-01/2010
DURACIÓN (Máximo 6 meses)	5 ½ meses

**7. RESUMEN DE COSTOS Y APORTES:**

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

**8. IDENTIFICACION DE LAS EMPRESAS POSTULANTES (Completar Anexos I y II)**

NOMBRE EMPRESA	GIRO / ACTIVIDAD	RUT EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	FIRMA
VINICOLA PORTEZUELO LTDA.	Elaboración de vinos. Mayorista de vinos y bebidas alcohólicas y de fantasía		Bernardo Cortez Molina	
LLANOS Y SALGADO LTDA.	Elaboración de vinos. Mayorista de vinos y bebidas alcohólicas y de fantasía		Marcelino Llanos Osses	
MARIO FERNANDEZ DE LA TORRE	Elaborador y envasador y distribuidor de vinos y bebidas alcohólicas y de fantasía		Mario Fernández de la Torre	
RODRIGO VILLAGRA FUENTES	Elaborador, envasador y distribuidor de vinos y bebidas alcohólicas y de fantasía		Rodrigo Villagra Fuentes	

**9. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE (En el caso de postulaciones de más de una empresa, identifique la responsable):**

NOMBRE EMPRESA	VINICOLA PORTEZUELO LTDA.
----------------	---------------------------

**10. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE**

NOMBRE	BERNARDO SALADINO CORTEZ MOLINA
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

## 11. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA INICIATIVA (Completar Anexo III)

NOMBRE	BERNARDO SALADINO CORTEZ MOLINA
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

## 12. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

General:
Implementar una Estrategia integrada de Marketing que potencie la comercialización de vinos con raigambre campesino, en segmentos de mercado que aprecien la propuesta de valor construida sobre la base de un buen producto, una buena presentación y dinámicos canales de comercialización.
Específicos: (Máximo 3)
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Contar con una Estrategia de Marketing que potencie la oferta de la Empresas.</li><li>2. Realizar un sondeo de Mercado para alinear la “oferta” con el mercado objetivo.</li><li>3. Potenciar la imagen y presentación de los vinos de Portezuelo.</li></ol>

## II. PARA CADA LINEA DE FINANCIAMIENTO

### II.1 PLAN DE MARKETING

#### 1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

#### 2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	15 - Agosto - 2009
FECHA DE TÉRMINO	15 - Octubre - 2009
DURACIÓN	2 meses

#### 3. OBJETIVOS:

<b>General:</b>
Planificar las acciones estratégicas del mix de marketing; producto, precio, promoción y publicidad, distribución y servicios de post venta, a los vinos del secano de portezuelo.
<b>Específicos: (Máximo 3)</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Determinar variedades a comercializar.</li><li>2. Dar una estructura de precios rentable y competitiva.</li><li>3. Definir un mercado objetivo, "no segmentado".</li></ol>

## 4. METODOLOGÍA (Detalle el proyecto de Plan de Marketing a desarrollar)

### “VINOS DE SECANO DE PORTEZUELO”

#### 1. INTRODUCCION

En la Región del Bio Bio, y en específico las zonas de Portezuelo, San Nicolás, Quirihue, Ninhue y Coelemu, 365 agricultores participantes del Programa de Fomento Vitivinícola y subsidiarios de INDAP han recibido una asesoría integral de parte del Centro de Gestión de Ñuble S.A.

A cargo de un grupo multidisciplinario de agrónomos, enólogos y técnicos agrícolas, este proceso de asesoramiento técnico ha considerado visitas a terreno para generar capacidades en gestión empresarial, apoyo en análisis y formulación de inversiones, inscripciones de agua, capacitaciones, charlas técnicas y giras.

Con toda la información recolectada los últimos años, se seleccionaron cuatro agricultores para desarrollar un modelo de negocio orientado a la microempresa vitivinícola del Valle del Itata, donde se conjugan por una parte, su condición familiar de producción de vino, las características ancestrales de sus cepas (País; Moscatel; otras) y las condiciones emergentes del Valle del Itata, para la producción de vinos.

#### 2. DISEÑO DEL PLAN:

El diseño del Plan, estará constituido por:

- **Diagnóstico:**

Análisis de la situación: En donde se describirá el entorno económico de las empresas, considerando los escenarios probables desde el punto de vista económico, tecnológico y legal.

Análisis de la competencia: Se analizarán los competidores directos e indirectos.

Análisis de las Empresas: Aquí se examinan los aspectos vinculados con las empresas como por ejemplo: los productos o servicios, los proveedores, experiencia y conocimientos del negocio, etc.

Análisis del Mercado: Comprende un análisis más específico del sector vitivinícola y, dentro de ese marco, el segmento concreto del mercado que será atendido.

- **Análisis Estratégico:**

Comprende el análisis de información, cuyo objeto es optimizar la formulación de la estrategia empresarial.

Para ello se utilizará la herramienta de análisis FODA, que permitirá evaluar el micro y macro ambiente de las empresas, trazar objetivos y definir estrategias.

**Marketing Operativo:**

Consiste en el desarrollo de todas las variables del Marketing Mix, esto es la definición de la marca, producto, envase, distribución, precio, comunicación y promoción.

**Presupuesto**

Es la expresión cuantitativa del plan de marketing y de los programas de acción.

**Control**

Se describen los distintos mecanismos de verificación que se deben implementar para medir los resultados.

**DISEÑO ESTRATEGIA COMUNICACIONAL:**

Con los antecedentes del Plan de Marketing, se desarrollará una estrategia comunicacional, que tendrá como objetivo:

Comunicar y difundir a la prensa y toda la cadena de valor, las mejoras en las técnicas de manejo de los viñedos y vinificación.

Presentar una nueva imagen de los Vinos de Secano de Portezuelo.

## 5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Determinación de variedades a comercializar		1
2	Determinar estructura de precios rentable y competitiva		2
3	Definir un Mercado Objetivo no segmentado		3

## 6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
<b>TOTAL</b>						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

## 7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Bernardo Cortez	Coordinador	Coordinador
Isabel Leal	Empresa de Servicios	Confección plan de Marketing y estrategia de comunicación

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros.

## 8. CARTA GANTT

actividades	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Reunión de Coordinación con Equipo y Empresarios		X														
2. Levantamiento de información		X	X													
3. Análisis FODA				X												
4. Confección del Plan de Marketing mix					X	X										
5. Estrategia Comunicacional						X	X	X								

## II. 2 SONDEO DE MERCADO

### 1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

### 2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	15- octubre - 2009
FECHA DE TÉRMINO	30 - enero - 2010
DURACIÓN	4 meses

### 3. OBJETIVOS

<b>General:</b>
Detectar y caracterizar los segmentos para comercializar los nuevos vinos que se producirán, a través de un estudio de opinión específico mediante el desarrollo de una metodología cualitativa que detecte el interés de tener un nuevo tipo de vino en la zona.
<b>Específicos: (Máximo 3)</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Detectar segmentos del mercado interesado en conocer y adquirir este nuevo vino.</li><li>2. Definir atributos que los potenciales clientes valoran en un nuevo vino de la zona.</li><li>3. Identificar potenciales compradores, para la comercialización de(los) nuevo(s) producto(s).</li></ol>

### 4. METODOLOGÍA

La metodología utilizada para la presente propuesta será la siguiente:
<b>Generación de Información Primaria:</b> Se diseñará un instrumento (encuesta) para ser aplicada a consumidores individuales y organizaciones, la cual permitirá medir: <ul style="list-style-type: none"><li>- Segmentación en base ingresos.</li><li>- Gustos y preferencias por nivel etéreo.</li><li>- Propensión marginal al consumo de productos gourmet vinculado al mundo rural</li><li>- Atributos de valor del producto y prospección de precio.</li></ul>

**Tabulación y procesamiento de la información:** Una vez aplicada la encuesta se procederá a tabular y digitalizar la información, en una plataforma Acces, segmentando a los clientes, a través de un paquete estadístico. A cada empresa asociada se entregará una copia impresa y digital con la información recopilada según la segmentación descrita anteriormente. En el caso de organizaciones se identificará los potenciales convenios.

## 5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Caracterización de los parámetros de la encuesta; zonas a aplicarla.		1
2	Base de datos con la caracterización (segmentación) de los potenciales consumidores de los productos.		2
3	Identificación de los clientes interesados en comercializar los productos.		3

## 6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
<b>TOTAL</b>						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

## 7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Bernardo Cortez	Coordinador	Coordinador
Centro de Gestión Empresarial de Ñuble, (Rodrigo Aranís, Susan Olate Olate)	Empresa de Servicios	Diseño, confección, aplicación e interpretación Sondeo de mercado

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

## 8. CARTA GANTT

actividades	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Reunión de Coordinación con Equipo		X														
2.Reunión con productores		X														
3.Levantamiento de Información		x	x	X												
4.Implementación de Encuestas		X	X													
5. Desarrollo de Encuestas					X	x	X	X								
6. Procesamiento de Información de Encuestas									X	X	X	X				
87 Resultados Sondeo (segmentación).													x	x	X	X
8. Realizar 3 Focus group con resultados encuesta.											x	x	x	x		
9. Identificar potenciales clientes interesados.													x	x	x	x

## II.3 DISEÑOS

### 1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

### 2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	15-10-2009
FECHA DE TÉRMINO	30-01-2010
DURACIÓN	4 meses

### 3. OBJETIVOS

<b>General:</b> Desarrollar el diseño de la imagen corporativa para la estrategia de promoción y posicionamiento de la marca, que considere aspectos relevantes de las empresas asociadas en concordancia con el desarrollo del sondeo de mercado realizado
<b>Específicos: (Máximo 3)</b>  1. Determinar los elementos y características a destacar en los diseños de etiquetas 2. Definir elementos gráficos que tendrá la página web conjunta para las cuatro empresas vitivinícolas, rescatando de vinos de Portezuelo.

### 4. METODOLOGÍA

Mediante un trabajo multidisciplinario de diseñador, publicista y empresas asociadas, se definirán los lineamientos para lograr un diseño que se ajuste a los requerimientos del mercado objetivo de acuerdo a lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Etapa uno:</b> Recopilación de información basada en aspectos relevantes de las empresas, atributos de los productos ofertados y sondeo de mercado realizado.</li><li>- <b>Etapa dos:</b> Contempla el desarrollo conceptual y análisis de información interna y externa relacionada con la creación de soportes que implementen innovaciones y que destaquen aquellos ámbitos que se consideran primordiales.</li><li>- <b>Etapa Tres:</b> Desarrollo de Web y de las etiquetas de los productos, que exponga las virtudes y cualidades hacia el cliente.</li></ul>
--

## 5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

N°	Descripción	Indicador de cumplimiento	N° del objetivo al que responde
1	Diseño de las etiquetas para las empresas asociadas.		1
2	Diseño de la página web para resaltar la marca de las empresas asociadas.		2

## 6. ESTRUCTURA DE COSTOS Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
<b>TOTAL</b>						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

## 7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Bernardo Cortez	Coordinador	Coordinación
Imágenes del Sur	Empresa de Servicios	Realización de plan de marketing y estrategia de comunicación

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

## 8. CARTA GANTT

actividades	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Reunión de Coordinación con Equipo		X														
2.Reunión con Empresarios		x	x						x		X		x			X
3. Diseño de Etiquetas				X	X	X	X	X								
5. Diseño de Página Web												X	x	x	X	X

# ANEXOS

## ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

### Ficha Empresa(s) Postulante(s)

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	VINICOLA PORTEZUELO LTDA		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública		Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Empresa Productiva y/o de procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

#### (A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

## ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

### Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	BERNARDO		
Apellido Paterno	CORTEZ		
Apellido Materno	MOLINA		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	VINICOLA PORTEZUELO LTDA.		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	REPRESENTANTE LEGAL		
Dirección (laboral)			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor Individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

#### (A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

#### (B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

## ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

### Ficha Empresa(s) Postulante(s)

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	LLANOS Y SALGADO LTDA.		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Empresa Productiva y/o de procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

#### (A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

## ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

### Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	MARCELINO		
Apellido Paterno	LLANOS		
Apellido Materno	OSSES		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	LLANOS Y SALGADO LTDA.		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	REPRESENTANTE LEGAL		
Dirección (laboral)			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor Individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

#### (A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

#### (B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

## ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

### Ficha Empresa(s) Postulante(s)

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	MARIO FERNANDEZ DE LA TORRE		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Sin clasificar		

(A) Ver notas al final de este anexo

#### (A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

## ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

### Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	MARIO		
Apellido Paterno	FERNANDEZ		
Apellido Materno	DE LA TORRE		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	MARIO FERNANDEZ DE LA TORRE		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	REPRESENTANTE LEGAL		
Dirección (laboral)			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor Individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

#### (A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

#### (B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

## ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

### Ficha Empresa(s) Postulante(s)

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	RODRIGO DEMETRIO VILLAGRA FUENTES		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Sin clasificar		

(A) Ver notas al final de este anexo

#### (A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

## ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

### Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	RODRIGO DEMETRIO		
Apellido Paterno	VILLAGRA		
Apellido Materno	FUENTES		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	RODRIGO DEMETRIO VILLAGFRA FUENTES		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	REPRESENTANTE LEGAL		
Dirección (laboral)			
País	CHILE		
Región	DEL BIO-BIO		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor Individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

#### (A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

#### (B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

### ANEXO III: FICHA DE DATOS PERSONALES COORDINADOR

#### Ficha Coordinador

Nombres	Bernardo		
Apellido Paterno	Cortez		
Apellido Materno	Molina		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Vinicola Portezuelo Ltda		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente / Representante Legal		
Profesión	Empresario		
Especialidad	Elaboración, envasado y comercialización de Vinos		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	Octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)			

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

#### (A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

#### (B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

## ANEXO IV: FICHAS EQUIPO TECNICO

Complete esta ficha para cada integrante del Equipo Técnico por línea de financiamiento.

## ANEXO V: CURRICULUM VITAE Y COTIZACIONES DE CONTRATACION DE SERVICIOS A TERCEROS.

### CURRICULUM VITAE

#### ANTECEDENTES PERSONALES

**Nombres** : Isabel Margarita

**Nacionalidad** : Chilena

#### ANTECEDENTES ACADÉMICOS

**Enseñanza Básica y Media:** ciudad de Rancagua

#### Enseñanza Superior

**1984-1985** : Medicina Veterinaria, Universidad Austral de Chile.

**1986-1991** : Licenciatura en Diseño Gráfico, Universidad del Bío-Bío, Chillán.

**1993** : Trabajo de Tesis de pre-grado, tema: "Estilos gráficos en la ilustración del cuento infantil y su influencia en el desarrollo del niño de cuatro a cinco años".

1994 : Examen de grado y titulación.

### **Cursos de Postgrado:**

2000 - 2002 : Cursa el programa de "Magíster en Comunicación", dictado por la Universidad Austral de Chile.

2005 : **Obtiene el grado con la Tesis "La comunicación visual y los estereotipos en los medios educativos y colectivos dirigidos a los niños de Chile. Un enfoque intercultural"**

Trata sobre los estereotipos visuales en el concepto de Interculturalidad, profesor guía: María Catrileo, Universidad Austral de Chile.

2007 : Inicia Doctorado en Ciencias Humanas, mención discurso y cultura, en la Universidad Austral de Chile. Actualmente ya ha cursado y aprobado todos los cursos obligatorios y optativos. Inicia etapa de Exámenes de calificación para dar inicio a la tesis doctoral.

### **CURSOS DE CAPACITACIÓN**

1993 : Asiste al curso "Elaboración de Proyectos", dictado por el Instituto Nacional de la Juventud (I.N.J).

1998 : Asiste al curso "Metodología y Evaluación interactiva", relatora Maite Villanueva y Anita Valdés dictado en la Institución educacional DuocUC.

1999 : Asiste al curso "Metodología y evaluación docente", relatora Elizabeth Parra, dictado en la Institución educacional Duoc UC.

2000 : Curso "Técnicas motivacionales", relatora: Anita Valdés de la Universidad de Concepción., por DuocUC.

2001 : Curso "Factores que inciden en la drogadicción en la empresa", dictado por Corporación Esperanza entre los días 4 y 6 de septiembre.

2002 : Curso "El nuevo desafío de la comunicación corporativa", seminario internacional de comunicación estratégica dictado por la Escuela de Relaciones Públicas Duoc UC.

**2002** : Curso “Evaluación del aprendizaje instrumentos de evaluación”, dictado por DuocUC. entre el 27 y 28 de septiembre.

## **SEMINARIOS, ENCUENTROS Y CONGRESOS**

**1990** : Participa como oyente en el Primer Congreso Internacional de Diseño, organizado por la Universidad del Bío Bío, en la ciudad de Chillán.

**1996** : Trabaja dentro del Comité Organizador del Segundo Congreso Internacional de Diseño, organizado por el Departamento de Comunicación visual y la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío, como Coordinadora del Encuentro Nacional de Estudiantes de Diseño.

**1999** : Seminario taller “Metodología y práctica en Elisava”, relator: Alex Blanch, Subdirector Elisava, Barcelona, España, por Duoc UC., Concepción.

**2003** : Seminario y Workshop “Del viñedo al paladar”, Diseño para la industria del vino en Chile”, dictado, patrocinado y producido por ICSID (International Council of Societies of Industrial Design), QVID (Asociación Chilena de empresas de Diseño A.G.), Colegio de Diseñadores Profesionales de Chile A.G. y Duoc UC. Entre los días 28 de julio y 8 de agosto.

**2003** : Seminario "Competencias Laborales: un modelo en práctica", realizado el 21 de agosto en Duoc. UC.

**2003** : Seminario "Herramientas de financiamiento para proyectos estratégicos", con relación a la elaboración de proyectos, 17 de noviembre en Duoc. UC.

**2005** : Participa en Seminario y perfeccionamiento docente sobre “Diseño Básico” que trató sobre materias de Diseño Básico y metodologías de enseñanza, dictado por la cubana Miriam Abreu Oramas, durante el 7 al 11 de noviembre.

**2006(enero)** : Expone en el “V Encuentro de Innovaciones Docentes” de la UBB, con el proyecto de “Desarrollo a la Docencia” titulado: “Material Audiovisual sobre los modernos sistemas de impresión y sus procesos”.

- 2007 (enero)** : Expone y gana con el profesor Hugo Cáceres Jara, el tercer lugar en el "VI Encuentro de Innovaciones Docentes" de la UBB, con el proyecto de "Desarrollo a la Docencia" titulado: "El Taller básico y el juicio fenomenológico como propuesta metodológica".
- 2007 (diciembre)** : Publicación conjunta con el profesor Hugo Cáceres Jara, en el congreso de Simetría realizado en Buenos Aires "La singenometría en la obra de M.C. Escher".
- 2008** : Forma parte de comité organizador del Tercer Congreso de Estudiantes de post grado de la Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad Austral de Chile.
- 2008 (octubre)** : Expone en el Congreso

## **ANTECEDENTES EXTRACURRICULARES**

- 1993** : Participa dentro del staff de profesionales de O.N.G. en Rancagua.
- 1990-1995** : Participa en el taller de teatro de la Universidad del Bío-Bío.
- 1996** : Participa en el "Teatro Experimental" de Chillán.
- 2004** : Participa en taller de dramaturgia (60 horas) para profesores dictado por Antonio Damarko, curso dependiente del Ministerio de Educación y de Desarrollo a la Cultura
- 2005** : Participa en curso de capacitación referido a la educación transpersonal, de la Universidad de Concepción, dictada por Antonio Damarko (30 horas).

## **ANTECEDENTES LABORALES**

- 1992-1993** : Trabaja como diseñadora free-lance en las ciudades de Santiago y Rancagua, elaborando diseños para el departamento de extensión de proyectos del Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM) de Rancagua. Diseña además, logotipos y variados soportes gráficos para empresas particulares y gubernamentales. Trabaja en conjunto con Andrés Leal en la creación de tiras cómicas para el suplemento "Siglo 21" del "El Mercurio" de Santiago.

- 1994** : Trabaja como diseñadora en Imprenta "Gráfica América", Chillán.
- 1995-1996** : Trabaja como diseñadora para la agencia de publicidad "LIDER", Chillán.
- 1996** : Forma en sociedad la agencia de diseño "Alquimia", en Chillán.
- 1997** : En conjunto con otro diseñador, se hace cargo de la redigramación del diario "La Discusión" de Chillán.
- 1997 - 1989** : Trabaja como diseñadora free-lance en la ciudad de Chillán, para instituciones como la Municipalidad de Chillán, Diario La Discusión, CONAF y particulares.
- 2004** : Trabaja en proyecto de difusión y planificación comunicativa de cursos sobre "Desarrollo y Ordenamiento Territorial" a dictarse en la Universidad del Bío Bío.
- 2005 al 2007** : Trabaja con encargos de diseño esporádicos.

## Docencia

**1994 a la fecha** : **Ingresa como docente por hora a la Universidad del Bío-Bío, sede Chillán, Facultad de Arquitectura y Diseño Gráfico, Escuela de Diseño Gráfico, en noviembre del año 2004 es contratada como académica media jornada. A impartido las asignaturas de:**

- "Técnicas de Impresión".
- "Técnicas de Representación Gráfica III"
- "Taller de Iniciación I y II"
- "Ilustración Aplicada IV".
- "Creatividad".
- "Introducción a la teoría de la comunicación"
- "Diseño Intercultural"
- "Taller Profesional III"

- A la fecha a guiado 10 proyectos de título

**1997 a 2004** : **Es contratada como docente en la Institución de Educación Superior DUOC.UC, sede Concepción, donde ha impartido variadas asignaturas en la carrera**

**de Diseño Gráfico, Publicidad Gráfica, Producción Gráfica, Diseño de ambientes y Diseño de Vestuario.**

**Carrera Diseño Gráfico (profesional):**

- "Teoría del Diseño I" (Carreras de Diseño Gráfico, Ambientes y Vestuario)
  - "Teoría del Diseño II" (Carreras de Diseño Gráfico, Ambientes, Vestuario y Publicidad Gráfica)
  - "Teoría del Diseño III" (Carrera de Diseño Gráfico)
  - "Taller de I y II" (Carrera de Diseño Gráfico)
  - "Taller de Diseño Gráfico I y II" (Diseño Gráfico)
  - "Seminario Teoría" (Diseño Gráfico)
  - "Semiótica", para las carreras de Diseño gráfico y Producción gráfica.
  - A guiado hasta la fecha más de 20 proyectos de título, en la asignatura de "Seminario", donde

**Carrera Producción Gráfica (Técnico):**

- "Materiales y Sistemas de Impresión" (Producción Gráfica)
- "Sistemas de Impresión" (Producción Gráfica).
- "Taller II" (producción gráfica).
- "Taller III" (Producción Gráfica).
- "Taller Profesional" (Producción Gráfica).

**2005** : Es contratada como docente en la Universidad del Desarrollo, sede Concepción, para impartir la asignatura de "Taller Preliminar de Diseño", en la carrera de Diseño Gráfico (sólo éste año).

**2006 a la fecha** : Es contratada como docente en Inacap, sede Concepción -Talcahuano, asignatura "Metodología del Diseño" y "Comunicación y cultura" dirigida a alumnos de la carrera de Diseño Gráfico profesional.

**2006 a la fecha** : Dicta cada semestre en el Instituto Profesional de Providencia, sede Concepción, a partir de éste año las asignaturas de "Percepción" y "Metodología del Diseño".

**2007** : Dicta la asignatura de "Semiótica del objeto" para la carrera de Diseño Industrial, en la Universidad del Bío Bío sede Concepción.

**CURSOS Y CHARLAS DICTADAS**

**1998** : "Taller de Producción Gráfica como Instrumento Pedagógico". Curso dirigido a profesores de enseñanza básica y media cuya finalidad es capacitarlos en los conocimientos técnicos y

gráficos para la elaboración de cualquier tipo de soportes que requieran para su institución (de alta exigencia gráfica) y como monitores para futuros talleres con los estudiantes. Este curso es aprobado y financiado por el Departamento de Educación de la Ilustre Municipalidad de Chillán y autorizado por el CPEIP y por la Universidad del Bío Bío. La docente aquí suscrita actuó en la creación, gestión y organización y, en compañía de tres docentes de la escuela de diseño de la U.B.B. en la ejecución del proyecto.

**2002** : Charla dentro del seminario de "Capacitación secretarial", para secretarias, sobre "Comunicación efectiva".

**2006** : Charla dentro del seminario de "Capacitación secretarial", dictado por el Círculo de secretarias, sobre "Creatividad laboral".

### **Textos realizados (no inscritos):**

#### **Textos realizados durante el magíster:**

**2000** : "Los Noemas y la gráfica."  
**2000** : "El discurso de la crítica en el Arte".  
**2001** : "La nueva imagen del gobierno y su impacto en el empleado público".  
**2001** : "El discurso del racismo"  
**2001** : "Los periódicos comunales y la identidad local".  
**2001** : "El afiche en el Cine".  
**2001** : "Análisis semiótico de la obra de Magritte"  
**2001 al 2002** : Inicia trabajo como colaboradora en trabajo de investigación "Diccionario de Léxicos técnicos en uso de la lengua común", con el docente de la Universidad Austral de Chile, Dr. Claudio Wagner (Doctorado en lingüística de la Universidad Sorbona, Paris). Como alumna becada por el Magíster de Comunicación como "asistencia académica" (beca mantenida por los cuatro semestres de los cinco del programa).

#### **Textos realizados durante el doctorado:**

**2006** : "El diseño como sistema, visto desde la perspectiva de Lotman"  
**2007** : "La historia como discurso en el arte contemporáneo"  
**2007** : "El imaginario social colectivo reflejado en los murales modernos".  
**2007** : "La legitimación de la creatividad en el postmodernismo"  
**2007** : "El lenguaje del pensamiento"

## TRABAJOS DE INVESTIGACION (inscritos):

**2002** : Proyecto de investigación con fondo interno de la Universidad del Bío Bío (código 031003 3/R), "Construcción de redes analógicas de términos del Diseño Gráfico" como coinvestigador alterno en conjunto con docentes de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío. Proyecto que gana el Fondesit el año 2003, para el 2003 al 2004.

Proyecto expuesto por el profesor Norman Ahumada Gajardo en el 2º congreso Internacional de Diseño, Diseño y Sociedad 2003 a celebrarse en Maracaibo, Venezuela entre el 4 y 6 de diciembre.

## PROYECTOS CONCURSADOS Y GANADOS

**2003** : Gana proyecto interno "Fondo Desarrollo a la Docencia", con la propuesta "Material audiovisual sobre los modernos sistemas de impresión y sus procesos", para la asignatura de "Sistemas de impresión".

**2007** : Expone y gana con el profesor Hugo Cáceres Jara, el tercer lugar en el "VI Encuentro de Innovaciones Docentes" de la UBB, con el proyecto de "Desarrollo a la Docencia" titulado: "El Taller básico y el juicio fenomenológico como propuesta metodológica".

## PROYECTOS DE ESCUELA:

**2004** : Trabaja en el nuevo Plan de Estudio de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío. En conjunto con el Jefe de Carrera y dos profesores de la escuela.

**2005** : Integrante de la comisión encargada de la acreditación de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío, que culmina con la acreditación de la misma.

## PROYECTOS REALIZADOS CON ALUMNOS:

**1998- 2000** : Diseños de juguetes didácticos para pre-escolares realizados con materiales de desecho (con asesoría de parvularias).  
**ASIGNATURA: CREATIVIDAD 1º AÑO, UBB.**

**2003** : "Murales para las escuelas ", realizado con alumnos de primer año de la carrera de Diseño Gráfico UBB, en conjunto con las escuelas y los niños de 7º y 8º.  
**ASIGNATURA: CREATIVIDAD 1º AÑO, UBB.**

- 1997** : Diseños de vestuario ("uniforme didáctico") para pre-escolares de jardines infantiles de la JUNJI o INTEGRA.  
Diseño de ambientes de una sala para niños pre-escolares, de los jardines JUNJI o INTEGRA (con asesoría de educadoras y visitas a los centros).  
ASIGNATURA: TEORIA DEL DISEÑO I, DUOC.UC.
- 1998 - 2001** : Proyectos en la asignatura "Taller de Diseño Gráfico II" (de Editorial), dictada en el Duoc UC., como: catálogos para empresas, diarios escolares, revistas institucionales, todos reales y muchas veces aplicados.
- 1998- 2001** : Proyectos para la asignatura de "Taller de Diseño Gráfico I" (Síntesis y Señalética) en el Duoc UC., para el Bío Tren y el zoológico de Nonguén en la ciudad de Concepción.
- 2003** : Proyecto de "Bolsa de trabajo", de cursos de computación dictado por alumnos de la carrera de Diseño Gráfico UBB, dirigido a jóvenes de la comunidad de Chillán.
- 2003** : Proyecto de imagen corporativa para una microempresa de etnoturismo "Instituto de Desarrollo Araucanía Ltda.", en la asignatura de Taller, para la carrera de Producción Gráfica, Duoc UC.
- 2006** : Proyectos de murales para escuela rural de Ñiquén, realizado por alumnos de la asignatura de Taller de Fundamentos II, de la carrera de Diseño Gráfico UBB (proyecto realizado con la participación de la comunidad estudiantil en pleno y con el respaldo de la Municipalidad de Ñiquén).
- 2007** : Proyecto escenográfico para encuentro de folclor del Servicio de Salud de Ñuble, realizado por alumnos de la asignatura de Taller de Fundamentos II, de la carrera de Diseño Gráfico UBB.
- 2008** : Proyecto de Desarrollo Endógeno y de Comunicación Intercultural con las comunidades de Mehuín en la zona costera de Valdivia, con alumnos de cuarto año, en la asignatura de Diseño Intercultural de la UBB.

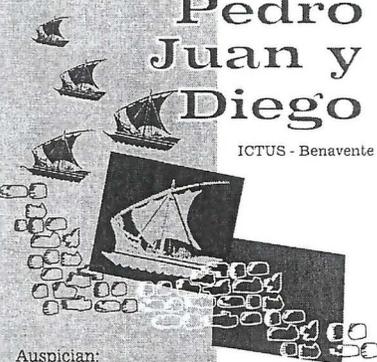
Diseños:

### Afiches para Taller de Teatro UBB y Teatro experimental de Chillán.

Teatro Experimental de Chillán  
Presenta:

# Pedro Juan y Diego

ICTUS - Benavente



Auspician:  
Facultad de Educación y Humanidades  
U.B.B.  
Constructora IRAIRA

Patrocina:  
Corporación Cultural Sociedad Musical Santa Cecilia

# ¿QUIEN ME ESCONDIO LOS ZAPATOS NEGROS?

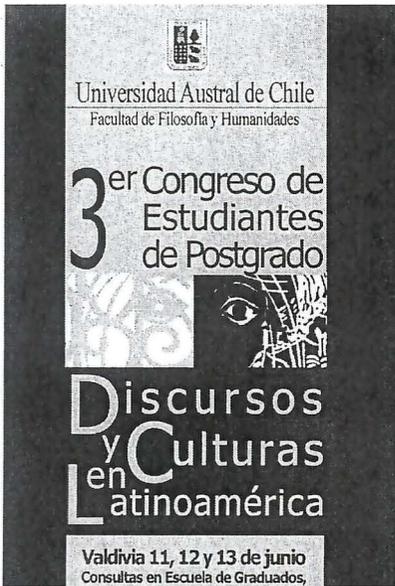
SILVIO RODRIGUEZ, ARTEMIO, OGÜ, FLORCITA MOTUDA, MAGNETOSCOPIO MUSICAL, TEVITO, LA MANIVELA, EL CHAPULIN COLORADO, PERDIDOS EN EL  
KC AND THE SUNCHINE BAND, BEE GEES, ESPACIO, MUSICA LIBRE, RITMO, ABBA, VILLAGE PEOPLE, SIMPLEMENTE MARIANO, BARRABAS COLLINS, MANIPATO, PALOMA, QUIMANTU, CABRO CHICO  
ALLENDE, LOS JAIJAS, PININA, TORMENTA, PEPE ABAD, ULTRAMAN, LA TIA PATRICIA, QUILAPALLUN, PAPA PABLO SEXTO, SUI GENERIS, PALOMITA BLANCA, JEANETTE



### Catálogo Rabie y Memorias Municipalidad de Chillán desde el año 95 al 97



Afiches para la Facultad de Filosofía y Humanidades UACH.



ver más información en:  
[www.discursosyculturas.org](http://www.discursosyculturas.org)

Pendón



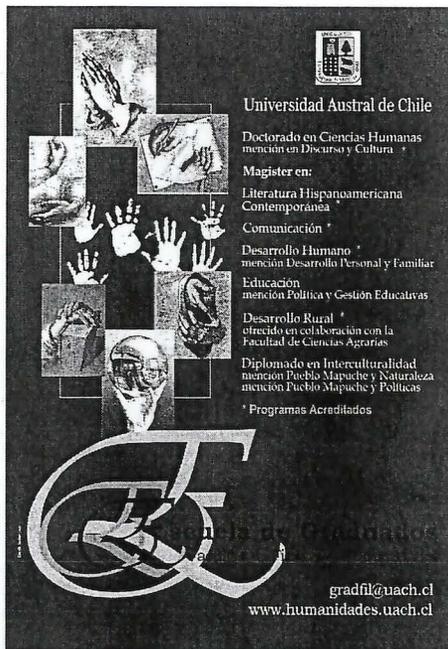
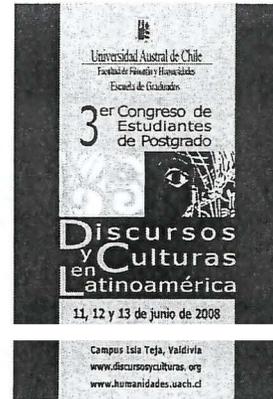
Certificado

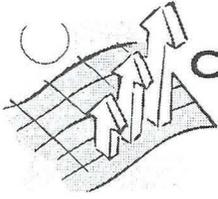
Carpeta



Tarjetas

Afiche





## **CENTRO DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE ÑUBLE**

“Contribuyendo al crecimiento y fortalecimiento  
de las empresas agrícolas de la VIII Región”

### **CURRICULUM INSTITUCIONAL**

#### **1. Nombre**

Centro de Gestión Empresarial de Ñuble Sociedad Anónima

#### **2. Dirección**

#### **3. Teléfono**

#### **4. Correo Electrónico**

#### **5. Constitución Legal**

Diciembre 01 de 1998

#### **6. Personería Jurídica**

No. 34

#### **7. Presidente Directorio y Representante Legal**

Señor Hernán Meza Carrasco, Agricultor

#### **8. Gerente**

Cesar Rodríguez Alarcón, Médico Veterinario

#### **9. Legalidad**

La Sociedad Centro de Gestión Empresarial Ñuble fue constituida el 1 de diciembre de 1998, suscrita ante el notario público señor Guillermo Vega Varas, de Chillán, esta constitución fue publicada en el Diario Oficial el 14/12/1998 e inscrita en el Conservador de Comercio de Bulnes el 7/12/98.

**Actualmente esta sociedad esta compuesta por tres empresas socias:**

- Agrícola El Carmen Ltda.

- Agrocomercial Primavera Ltda.
- Comercial Diguillín S.A.

#### 10. Equipo Profesional

- |                            |                                 |
|----------------------------|---------------------------------|
| ➤ Cesar Rodríguez Alarcón  | Médico Veterinario              |
| ➤ Silvia Moreno Soto       | Contador Auditor                |
| ➤ Jorge Riquelme Salinas   | Contador Auditor                |
| ➤ Rubén Robles Vera        | Contador General                |
| ➤ Fabiola Aravena Ramos    | Contador General                |
| ➤ Rodrigo Aranís Zavala    | Ingeniero Comercial             |
| ➤ Cristian Muñoz Quilodrán | Ing. Administración de Empresas |
| ➤ Darwin Pedreros Parra    | Contador Auditor                |
| ➤ Carolina Herrera Vega    | Secretaría Ejecutiva            |

#### 11. Infraestructura y equipamiento

EL Centro de Gestión de Ñuble cuenta con oficinas en la Ciudad de Chillán y dispone de la siguiente infraestructura y equipamiento:

- ✓ 6 computadores en red
- ✓ Computador Portátil
- ✓ Proyector Multimedia
- ✓ Impresora Láser
- ✓ 2 Impresora Inyección Tinta
- ✓ Cámara Fotográfica Digital
- ✓ Proyector Transparencias
- ✓ Sala de Reuniones para 15 a 18 personas
- ✓ Cada profesional cuenta con escritorio apropiado y oficina independiente
- ✓ 2 Camionetas para trabajo en terreno

#### 12. Inscripción en registros de consultores

En Centro de Gestión Ñuble se encuentra inscrito en el Registro de Operadores del Instituto de Desarrollo Agropecuario – INDAP en las áreas de:

- ✓ **Agroindustria y Tecnología de Alimentos**
- ✓ **Formulación y Evaluación de Proyectos**
- ✓ **Gestión Estratégica**
- Planificación Estratégica

-Desarrollo organizacional

✓ **Gestión Empresarial**

-Producción

-Comercialización

-Desarrollo de negocios

-Gestión Predial

-Asesoría contable y financiera

-Asesoría tributaria y legal

-Recursos Humanos

✓ **Gestión de Calidad**

-Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

-Control de Calidad

### 13. Principales Actividades Realizadas

Asesoría en los ámbitos de:

- **Administración y Gestión**

- Contabilidad Tributaria y de Gestión
- Inventario de Activos, pasivos y existencias
- Desarrollo organizacional

- **Gestión Comercial**

- Diseño Plan Comercial Anual

- **Asesoría Legal**

- Asesoría legal.
- Asesoría Laboral.

- **Información de Gestión**

- Información de gestión referida a precios regionales y nacionales.
- Indicadores de gestión.

A las siguientes Empresas Asociativas Campesinas de la VIII Región:

- Agrícola El Carmen Limitada.
- Agrocomercial Primavera Limitada.
- Comercial Diguillín S.A.
- Cooperativa Campesina Los Notros Limitada.
- Caracol Austral Limitada.
- Campo Fértil Limitada.
- Comité de Apicultores Futuro de Chillán.
- Cooperativa Campesina Apícola Santa Bárbara Limitada.,.
- Cooperativa Campesina Miel de Los Ángeles Limitada.

- Vinícola Portezuelo limitada.
- Sociedad Los Álamos Limitada, Casa Grande Limitada.
- Coipín Limitada.

Además de asesorar a 10 Empresas Individuales en los cuatro ámbitos señalados.

#### **14. Actividades de promoción y fomento de Exportaciones**

Durante el año 2005 se desarrollaron a través del Centro de Gestión tres iniciativas orientadas a l fomento de las exportaciones de los productos de las EAC clientes del Centro de Gestión:

- Incorporación al Programa de Internacionalización de la Pequeña Agricultura Familiar INTERPAC de Comercial Diguillín S.A., lo que les permitió participar en un stánd del país en la 1ª Feria Nacional de Agricultura Familiar y Reforma Agraria, realizada en Brasilia Brasil.
- Incorporación al Programa de Internacionalización de la Pequeña Agricultura Familiar INTERPAC a Sociedad Hermanos Espinoza Limitada, lo que les permitió visitar a Feria Anuga en Alemania.

#### **15. Formulación y evaluación de proyectos sector agropecuario**

- Formulación de Proyecto presentado a Fundación Innovación Agraria FIA denominado "Misión Captura Tecnológica Valor Agregado y Gestión Apícola a Manitoba, Canadá", aprobado y ejecutado durante el año 2005.

#### **16. Actividades de asesoría técnica a agricultores y empresas agrícolas 2005**

Asesoría técnica a las siguientes Empresas Asociativas Campesinas EAC:

##### **Sociedad Coipín Limitada**

Tecnológico productivo y de servicios: Cumplimiento de las BPA y BPM.

Manejo adecuado de los apiarios, con baja carga química en los controles sanitarios.

Producción Pecuaria: Realización de diagnóstico de los apiarios (enfermedades, controles, etc.); Capacitación en manejo productivo, sanitario, confección de núcleos y servicio de polinización; Visita a terreno para control de manejo productivo, enfermedades y supervisión uso de registros productivos, en los apiarios de la sociedad; Gira técnica a otros productores apícolas de similares condiciones productivas.

Gestión de Calidad: Taller de orientación, reforzamiento y apoyo en las construcciones de la planta de cosecha y extracción de miel, bajo la normativa de las Buenas Prácticas de Manufactura BPM; Gira a planta en proceso de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura; Apoyo y supervisión en la implementación de BPA y BPM; Supervisión y/o inspección técnica de la planta; Auditoria interna de Buenas Prácticas apícolas y de Manufactura a la empresa.

Gestión Empresarial: Capacitación en búsqueda de información, fuente de financiamiento, capacitación digital y sistemas de comunicación.

## **Las Delicias de San Fabián Limitada**

Asesoría Legal y tributaria: Estudio de las escrituras de la sociedad; entrega de informe de regularización legal de la empresa, con análisis de eliminación de socios; normativa que rige a la sociedad; Deberes y derechos de los socios; Elaboración de estatutos de la sociedad; Capacitación grupal sobre el tipo de sociedad constituida (deberes y derechos de los socios), con entrega de estatutos.

Asesoría contable y financiera: Declaración mensual de impuestos de la sociedad.

Marketing y comercial: Definición y análisis los objetivos comerciales de la sociedad; Informe comercial que incluye metas comerciales (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas con plazos y responsables definidos; Búsqueda de contactos comerciales.

Planificación Estratégica: Taller grupal con Análisis externo de la empresa (Cinco fuerzas M. Porter), y, Análisis interno (Cadena de valor M. Porter); formulación de visión y misión de la empresa, organigrama; elaboración de Plan Estratégico; Definir responsables de cada actividad, indicando plazos y sistemas de control; Presentación y validación de modelo de gestión de la empresa.

Gestión de calidad: Apoyo Implementar las Buenas Prácticas de Manufacturas en Sala de Proceso.

Agroindustria y Tecnología de Alimentos: Taller grupal para mejorar los procesos de control de calidad; elaboración de nuevas mermeladas con el fin de diversificar la oferta de éstas.

## **Cooperativa Apícola Santa Bárbara Limitada**

Gestión empresarial: Capacitación grupal de contabilidad e identificación de los principales registros contables; Capacitación grupal teórica y práctica sobre gestión tributaria.

## **Cooperativa Pedro Campos Menchaca Limitada**

Producción Agrícola: Se realizó Diagnóstico situación actual de huertos (densidad plantación, sistema conducción, estado sanitario, fertilización y otros); Visita a terreno para realizar control sanitario (conchuela u otros problemas sanitarios).

Capacitación en manejo sanitario; Control Químico de malezas; Control de monilia laxa (tizón de la flor); Fertilización foliar y al suelo; Apoyo en cosecha (tamaño, color, técnica de cosecha, otros); Control de Calidad (Determinación de variedades de cerezas); Capacitación de nuevas variedades de cerezas de exportación en fresco; Capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas; capacitación teórico práctica en poda de conducción y producción.

Regularización Legal y Tributaria: Estudio de las escrituras y estatutos de la cooperativa; Entrega de informe de regularización legal de la cooperativa, con aspectos que se deban modificar; Capacitación grupal en nueva ley de cooperativas; Modificación de las escrituras y estatutos de la cooperativa.

Regularización Contable y Financiera: Estudio contable y tributario de la cooperativa; reunión con socios para entrega de resultado y sugerencias de mejoras; Implementación de plan de regularización; Inventario Activos y Pasivos; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la cooperativa.

Gestión Estratégica: Taller grupal para conocer la actual organización de la empresa; Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

Imagen Corporativa: Refrescar la imagen corporativa de la cooperativa, a través del diseño de trípticos, etiquetas o pendones para los distintos productos.

Gestión Comercial: Definir inversiones requeridas para la puesta en marcha de planta agroindustrial.

Marketing y Comercial: Definición y análisis los objetivos comerciales de corto y largo plazo de la cooperativa; Plan Comercial que incluye metas (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas, plazos y responsables definidos.

### **Sociedad Santa Adriana Limitada**

Turismo Rural: Diagnóstico situación actual, entrevistar a la sociedad; Taller de trabajo para definir actividades turísticas por realizar; Definir el plan de trabajo anual; Visita (2) a establecimientos de turismo rural de la región; Capacitación en cómo ofertar un servicio de calidad y en atención al cliente; Control de plan de trabajo agroturístico.

Gestión Empresarial: Regularización contable y financiera; Inventario Activos y Pasivos; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la sociedad; Imagen corporativa; Crear imagen corporativa de la sociedad, a través del diseño de trípticos, etiquetas o pendones para su negocio productivo.

Marketing y Comercialización: Definir inversiones requeridas para la puesta en marcha del parador; Definición y análisis los objetivos comerciales de corto y largo plazo de la sociedad; Plan Comercial que incluye metas (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas, plazos y responsables definidos.

Gestión Estratégica - Planificación Estratégica: Taller grupal para recopilar información sobre la empresa; Análisis externo de la empresa (Cinco fuerzas M. Porter), y, Análisis interno de la empresa (Cadena de valor M. Porter); Formulación de visión y misión de la empresa; Elaboración de Plan Estratégico; Definir responsables de cada actividad, indicando plazos y sistemas de control; Presentación y validación de modelo de gestión de la empresa.

Gestión Estratégica - Desarrollo organizacional: Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

### **Sociedad Los Alamos Limitada**

Gestión Empresarial - Regularización Legal y tributaria: Estudio de las escrituras de la sociedad; Reunión grupal para presentación y entrega de informe de regularización legal; Capacitación sobre la normativa general de las sociedades de responsabilidad limitada.

Gestión Empresarial - Regularización contable y financiera: Ampliación de actividad económica y trámites asociados (destrucción facturas antiguas, timbraje de nuevas facturas); Capacitación en el funcionamiento contable de la sociedad de responsabilidad limitada.

Gestión Estratégica - Planificación Estratégica: Reunión grupal para obtener información y definir estructura interna de la sociedad; Elaboración de estructura organizacional con descripción de roles y descripción de procedimientos, tanto escritos como gráficos (flujograma de proceso); Presentación estructura organizacional; Validación y entrega final de estructura organizacional.

## **Red de Berries VIII Región**

Ámbito Organizacional: Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo. Con definición de roles y manejo personal de situaciones.

Gestión Tributaria y Contable: Capacitación teórica y práctica sobre gestión Tributaria y Contable, Con resolución de consultas sobre legislación laboral.

Ámbito Técnico Productivo: Diagnóstico predial individual de los integrantes de la red en incubación de berries; Recopilación y análisis de la información; Elaboración de informe con caracterización de la oferta de berries de los integrantes de la red; Entrega de informe.

Tecnología de la Información: Capacitación en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas); Contactar a participantes con escuelas u otros organismos, que permitan a los participantes contactarse a Internet.

Ámbito Comercial: Realizar contactos personales y/o telefónicos con empresas exportadoras de berries; Organizar mesa de negocio de productores con empresas compradoras del sector.

## **Red de la Carne VIII Región**

Ámbito Organizacional: Reunión grupal para recopilar información de los dirigentes y el funcionamiento de la red. Aplicación de encuesta y otros; Estructuración del manual; Presentación y validación del manual a los dirigentes; Modificaciones; Puesta en marcha y aplicación de sistemas de control y/o registros requeridos; Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva y relaciones interpersonales; Taller grupal sobre Gestión y manejo de registros. Definiendo: pautas de trabajo en el predio, formatos (PABCO, Ingresos, Egresos, otros) y análisis de la información recopilada.

Tecnología de la Información: Taller computacional básico, que incluye: manejo general del computador (2 horas), llenado de registros PABCO (4 horas). Máximo 10 participantes; Capacitación en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas). Máximo 10 participantes; Contactar a participantes sin acceso a computadores y conexión Internet, con escuelas u otros organismos, que les permita ejercitar las asesorías recibidas.

Ámbito técnico Productivo: Reunión de trabajo con dirigentes para definir contenido de cartillas técnicas; Elaboración de cartillas técnicas y gremiales mensuales, dirigidas a los integrantes de la red; Taller de Trabajo para definir en conjunto con los dirigentes los objetivos y resultados esperados, requisitos de postulación, premios, sistemas de evaluación, entre otros; Elaboración de bases; Presentación y validación de Bases del Concurso; Listado de postulantes; Coordinación y ejecución de visitas de evaluación; Búsqueda de alternativas de financiamiento para gira internacional y contactos internacionales; Reuniones informativas a la red; Elaboración proyectos.

## **Red de Alimentos Procesados VIII Región**

Ámbito organizacional: Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo. Con definición de roles y manejo personal de situaciones; Reunión grupal para recopilar información de los dirigentes y el funcionamiento de la red. Aplicación de encuesta y otros; Estructuración del manual; Presentación y validación del manual a los dirigentes; Modificaciones; Puesta en marcha y aplicación de sistemas de control y/o registros requeridos; Taller (2) grupal para entrega y llenado de registros para control de procesos productivos, costos, clientes, entre otros; Talleres de comunicación oral y escrita, énfasis en manejo personal en distintas situaciones relacionadas con la red como entrevistas, dirección de reuniones, etc. Además de redacción de actas, cartas, y otros;

Tecnología de la Información: Capacitación (2) en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas); Contactar a participantes con escuelas u otros organismos, que permitan a los participantes contactarse a Internet.

Ámbito Comercial: Realizar contactos comerciales con poderes compradores con el fin de caracterizar la demanda en cuanto a volumen, preferencias (sabores), calidad de producto, tipo de envases, sistemas de pago, entre otros.

Ámbito Técnico Productivo: Reunión de trabajo con dirigentes para definir contenido de cartillas técnicas; Elaboración de cartillas técnicas mensuales, dirigido a empresas y productores individuales; Visita individual a empresas y productores asociados a la red para aplicación de encuesta productiva; Recopilación y análisis de la información; Elaboración de informe con caracterización de la oferta; Entrega y validación de informe.

Planificación: Reunión de trabajo para definir acciones y actividades que deben ser abordadas durante el año 2006; Redacción Plan de trabajo; Presentación y validación del Plan.

### **Vinícola Portezuelo Limitada**

Asesoría Legal y Tributaria: Realizar el estudio de las escrituras de la sociedad; Entrega de informe de regularización legal, con análisis normativa correspondiente al tipo de sociedad; Inventario Activos y Pasivos; Evaluación y revisión de la situación tributaria; Ejecución de los trámites tributarios pendientes; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la empresa.

Asesoría Financiera: Realización del Plan de Cuentas mensuales de la empresa; Contar con Estados de Resultados mensuales e indicadores de Gestión financieros; Definir los ingresos y costos (Fijos, Variables, Directos e indirectos); Calcular los puntos de equilibrio de cada producto (por unidades y por montos (\$)); Identificar las Unidades de Negocio (Unidades generadoras de ingresos y egresos); Confeccionar los presupuestos por Centros de Responsabilidad y Unidades de Negocio; Controlar la Gestión, comparando resultados reales versus resultados presupuestados, análisis de desviaciones y sugerencias de mejoramiento; Identificar los principales Clientes, cuantificando la demanda, y sugerencias sobre mantención y satisfacción de los mismos.

Producción Agrícola: Visita a viñedo o planta vinícola y/o participar en feria, seminario y/o congresos vinícolas que permitan conocer en detalle las últimas innovaciones tecnológicas; Visita técnica a fábrica de maquinaria vinícola, para conocer tecnología apropiada y factibilidad de implementar en la planta para mejorar la calidad de los vinos; Análisis de calidad de los vinos; Capacitación teórico práctica en mejoramiento de la calidad del vino; Capacitación teórico – práctica en filtrado de vinos (tipos de filtros, usos, características generales de éstos).

### **Grupo de Apicultores de Coihueco**

Gestión de calidad: Taller sobre Buenas Prácticas Apícolas BPA, trazabilidad y registro Ramex; Capacitación en el llenado y análisis de registros (formatos) exigidos por el SAG y BPApícolas; Realizar auditoría interna de Buenas Prácticas Apícolas y Auditorías Buenas Prácticas Manufactureras a Salas de Extracción de Miel.

Gestión Empresarial: Búsqueda de fuentes de financiamiento; Conocer alternativas de comercialización de la miel y otros.

Producción Pecuaria: Capacitación teórico – práctica en manejo sanitario de los apiarios; Visita predial para observar el manejo general de cada apiario; Gira técnica para intercambiar experiencias productivas con apicultores de similares características productivas; Gira técnica para observar apiarios y salas de extracción que cumplan con las BPA y BPM respectivamente.

### **Agrícola El Carmen Limitada**

Gestión empresarial: Capacitación de contabilidad e identificación de los principales registros contables; Capacitación grupal teórica y práctica sobre gestión tributaria.

Gestión Estratégica: Taller grupal para conocer la actual organización de la empresa; Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

### **Sociedad Soprosa Limitada**

Gestión Contable y Tributaria: Auditoria Contable y Tributaria y entrega de Plan de Regularización; Capacitación en Contabilidad en temas como concepto y aplicación de IVA, Crédito y Débito, Determinación de Remanente de Crédito Fiscal, Uso de Contabilidad Obligatoria según Norma Tributaria, Conceptos de Renta y Manejo de Libros F.U.N. y F.U.N.T.; seguimiento manejo contable y tributario de la EAC.

Gestión Comercial: Diseño Plan Productivo y Comercial; Apoyo y seguimiento Plan Comercial.

Asesoría Legal: Taller de Manejo Legal de EAC de Responsabilidad Limitada.

### **17. Cursos y Talleres**

- ✓ Capacitación Contable Tributaria y Laboral.
- ✓ Taller de Información Relevante de Mercado en el Sector Apícola.
- ✓ Taller "Estrategia Competitiva Internacional de la Industria Apícola.
- ✓ Taller Valor Agregado de la Miel.
- ✓ Taller de Legislación Laboral con la Inspección del Trabajo.
- ✓ Taller informativo "Exportación Ganadera una alternativa para la Comuna El Carmen"
- ✓ Curso, Principios básicos de la Contabilidad, documentación tributaria (Facturas, Guías de Despacho, Nota Crédito, Nota Debito, etc.)
- ✓ Taller de Análisis comparativo e indicadores de Gestión, Rubro Apícola.
- ✓ Taller de difusión, "Misión Captura Tecnológica de Valor Agregado y Gestión Apícola Manitota, Canadá"

### **18. Actividades de asesoría técnica a agricultores y empresas agrícolas 2006**

#### **Sociedad Agrícola y Comercial e Industrial Los Álamos Limitada**

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial, Definición Aspectos Básicos Programa Sanitario Anual, Implementación Programa Sanitario Anual, Programa de Control y Erradicación de Brucelosis y TBC.

Programa de manejo nutricional pecuario: Diagnostico de condiciones nutricionales de la masa ganadera, Implementación de un plan de manejo nutricional anual, Taller "Ajuste de requerimientos y balance de raciones nutricias en ganado de leche".

Plan de Manejo Reproductivo: Manejo reproductivo dirigido; sincronización, diagnostico de gestación, exámenes posparto.

Plan de Manejo de Praderas y Recursos Nutricionales: Programa de establecimiento, de praderas, Taller: "Variedades Forrajeras, Adaptabilidad y Técnicas de Establecimiento", Plan de manejo en praderas ya establecidas.

Programa de Gestión de Calidad Productivo: asesoría en el alcance del programa PABCO y mantención de carpetas del programa.

Programa de Control de Calidad Postproductiva: asesoría destinada a detectar deficiencias en rutinas de ordeña, acopios de leche y transporte.

Programa de Capacitación en Elaboración de Productos Lácteos con Valor Agregado: asesoría y capacitación destinada a conocer los fundamentos de la elaboración de productos de origen lácteo, asesoría en técnicas de procesamiento de productos lácteos derivados (queso fresco y manjar), asesoría en técnicas de control de calidad y procesos post productivos en productos lácteos derivados (queso fresco y manjar).

Programa de Apoyo y Capacitación en Marketing Estratégico: Taller "Marketing Estratégico en Productos Alimentarios", asesoría en la generación de una estructura de marketing de apoyo a un posicionamiento efectivo, asesoría en implementación de set de soportes identificatorios y promocionales orientados a poyar su posicionamiento a nivel de mercado, Taller "Comercialización y Ventas"

Programa de Capacitación en Gestión de Recursos Humanos: Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"

### **Sociedad Apícola Comercial Espinoza Hermanos Ltda.**

Asesoría en producción pecuaria primaria y sanitaria con énfasis en BPA: Homogenización de la población; Muestreo, análisis de colmenas y control de Varroa, Nosema, amebiasis, acarapirosis, L. americana, L. europea. Cambio o reparación de material; Charla expositiva sobre sanidad apícola enfocada a un manejo integrado del colmenar; Calendario sanitario asociado a un registro, enfocando las actividades a la optimización de los niveles de producción; Identificación de las colmenas; Implementación de sistema de registro sanitario integrado. Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos. Adopción de procedimientos BPA en manejo sanitario y control de plagas; Curso Taller de Crianza de Reina; Plan de implementación BPA; Plan de Manejo Nutricional para El Colmenar; Curso Taller sobre Producción subproductos secundarios del colmenar (Polen y Propóleos); Manejo de Cosecha. Muestreo, análisis y control sanitario de Varroa, Nosema, amebiasis, L. Americana, L. Europea, Acarapirosis entre otros (según calendario); Manejos post cosecha;

Programa de Mercadeo: Programa de Imagen Corporativa y de Marca; Programa de Promoción; Curso Taller "Comercialización y Ventas"; Curso "Fuentes de Financiamiento".

### **Grupo apicultores de Quirihue**

Asesoría en producción primaria y sanitaria con énfasis en BPA: Homogenización de la población. Programa de requerimientos nutritivos del colmenar. Muestreo, análisis de colmenas y control de Varroa, Nosema, amebiasis, acarapirosis, L. americana, L. europea. Reducción del nido de cría. Cambio o reparación de material. Manejo de alimentación de

reposición; Implementación de sistema de registro sanitario integrado. Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos, innovaciones y tecnología actuales en la industria apícola. Adopción de procedimientos BPA en manejo sanitario y control de plagas; Multiplicación del colmenar. Muestreo y análisis sanitario. Laboratorio de enfermedades y aplicación de tratamientos en base a resultados de muestreo. Manejo de requerimientos nutritivos de la colmena. Diferencias entre alimentos ofertados en el mercado; Trasiego de material húmedo. Levantamiento de registros productivos; Curso Taller de Crianza de Reina; Capacitación en Obtención de Subproductos con Valor Agregado; Capacitación en implementación de BPM; Capacitación en Programas de Aseguramiento de Calidad.

Programa de Apoyo a la Empresarización; Programa de Incentivo a la Asociatividad; Programa de Capacitación en Empresarización; Programa de de Apoyo a la Encadenación Comercial; Curso "Fuentes de Financiamiento y Formulación de Proyectos".

### **Grupo Flores El Olivo La Gloria**

Programa de manejo sanitario y de fertilización predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos Programa Sanitario y de Fertilización Anual; Implementación Programa Sanitario y de Fertilización Anual; Taller "Plagas y Enfermedades en Raíz y Follaje".

Plan de Incorporación de nuevas especies y definición de variedades. Definición de especies y variedades comerciales; as como conocimiento acerca de variedades emergentes; Taller "Variedades Bulbosas Emergentes"

Plan de Mejoramiento en Infraestructura productiva y de manejo postcosecha: Diagnostico de las condiciones de infraestructura con que cuenta cada productor; Plan de mejoramiento infraestructural;

Programa de Gestión de Calidad Postproductivo: Empresa recibe asesoría predial directa en programas de calidad en procesos de cosecha y postcosecha; Taller "Exigencias de Calidad en el Mercado Floral".

Programa de Empresarización: asesoría destinada a detectar deficiencias en procesos de administración y gestión comercial; Taller "Emprendimiento Empresarial"; Taller "Marketing y Comercialización en Rubro de Flores de Corte".

Reestructuración Organizacional: Análisis de la estructura organizacional de la empresa; Rediseño de estructura organizacional de la empresa, redefinición de perfiles de cargos y asignación de responsabilidades; Taller "Alternativas de Financiamiento.

Programa de Entrenamiento en Negociación: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"; Taller "Comunicación Interpersonal, Negociación y Resolución de Conflictos".

### **GTT Vitivinicola de Portezuelo**

Implementación de Programa de Manejo de la Vid: Diagnostico Productivo; Definición de procedimientos de poda; Determinación de condiciones de suelo mediante análisis; Definición de pautas de fertilización y manejo sanitario; Curso Taller "Técnicas Avanzadas en Manejo Fitosanitario de la Vid"; Curso Taller "Cepajes Finos y su Adaptabilidad en Territorios del Secano Interior".

Programa de Asistencia Técnica en Vinificación Envasaje y Guarda de Producto Terminado: Chequeo de procedimientos de molienda y estrujado; Chequeos de las fermentaciones de variedades blancas en proceso; Chequeo de procesos de encubado y trasiego; Técnicas de manejos posteriores del vino; Toma de muestras y análisis químico de vinos ya procesados;

Curso Taller "Estabilizado y Mejoramiento de Vinos Tintos País"; Curso Taller de Elaboración de Vinos Finos; Auditoría Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes.

### **Cooperativa Pedro Campos Menchaca**

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos Programa Fitosanitario Anual; Implementación Programa Fitosanitario Anual; Taller "Poda de Formación en Frutales Mayores"; Seguimiento de Procedimiento de Poda.

Programa de Fertilización: Diagnostico de condiciones de Fertilidad; Implementación de un plan de fertilización anual; Gira de Captura Tecnológica.

Plan de Manejo Cosecha y Post cosecha: Taller "Manejo de Procedimientos de Cosecha y Postcosecha en Predios Productivos"; Apoyo a procesos de cosecha.

Programa de Implementación de BPA: Taller "BPA en predios frutícolas"; Plan de Implementación de BPA; Taller "BPM en predios frutícolas"; Plan de Implementación de BPM.

Programa de Implementación Operativa de Planta de Secado: Capacitación en Procedimientos Operativos; Capacitación en Técnicas de Procesamiento de Deshidratados; Capacitación en Manejo de Producto Terminado y Calidad; Capacitación en Aspectos Sanitarios.

Programa de Marketing Estratégico: Taller "Estructuración de Planes de Marketing" Plan de Marketing Estratégico; Asesoría Contable Tributaria.

Programa de Imagen de Marca: Organización de Líneas de Productos; Diseño de Imagen de Marca.

Programa de Encadenación Comercial: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Encadenación Comercial; Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"

Programa de Imagen de Marca: Organización de Líneas de Productos; Diseño de Imagen de Marca.

### **COAPI Futuro S.A.**

Programa de Mejoramiento Genético: Curso Taller "Crianza de Reinas avanzado"; Charla "Instrumentos e Implementos para Crianza de reinas".

Programa de Obtención de Subproductos: Curso taller "obtención de Polen de Calidad Exportable"; Curso Taller "Obtención de Propóleos de Alta Calidad"; Curso Taller "Envasado y Manipulación de Subproductos; Las exigencias del Mercado"; Taller "Etiquetaje de Productos Apícolas"; Curso Taller "Polinización y sus Técnicas"

Programa de Capacitación en BPA y BPM: Curso Taller " BPA Avanzadas y exigencias del mercado"; Asesoría en la estructuración de un programa de BPA; Auditoría BPA y BPM; Curso taller "BPM en apicultura "; Capacitación en implementación de BPM en Procedimientos Apícolas.

Programa de Capacitación en Gestión y Marketing: Plan de Marketing; Programa de Promoción y Posicionamiento; Implementación de Imagen Corporativa y de Marca.

## **Comité de Apicultura COAPI de Ñiquen**

Asesoría en producción pecuaria primaria y sanitaria con énfasis en BPA.: Diagnostico Sanitario y Nutricional; Charla expositiva sobre sanidad apícola enfocada a un manejo integrado del colmenar. Calendario sanitario asociado a un registro, enfocando las actividades a la optimización de los niveles de producción; Identificación de las colmenas; Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos; Curso Taller de Crianza de Reina; Capacitación en BPA; Curso Taller sobre Producción subproductos secundarios del colmenar (Polen y Propóleos); Capacitación en Programas de Control de Plagas y Depredadores; Implementación de Programa de Control de Plagas.

Programa de Empresarización: Programa de Capacitación en emprendimiento empresarial; Diagnostico Organizacional y Competitividad; Capacitación en Administración de empresas Agrícolas; Curso "Fuentes de Financiamiento".

## **Sociedad Vinícola Portezuelo Limitada**

Implementación de Programa de Manejo de la Vid: Chequeo Post Cosecha y Manejo estacional de la Planta; Definición de procedimientos de poda; Determinación de condiciones de suelo mediante análisis; Definición de pautas de fertilización y manejo sanitario; Curso Taller "Técnicas Avanzadas en Manejo Fitosanitario de la Vid"; Curso Taller "Cepajes Finos y su Adaptabilidad en Territorios del Secano Interior"; Gira de Captura Tecnológica.

Programa de Asistencia Técnica en Vinificación Envasaje y Guarda de Producto Terminado: Chequeo de procedimientos de molienda y estrujado; Chequeos de las fermentaciones de variedades blancas en proceso; Chequeo de procesos de encubado y trasiego; Técnicas de manejos posteriores del vino; Toma de muestras y análisis químico de vinos ya procesados; Curso Taller "Estabilizado y Mejoramiento de Vinos Tintos País"; Curso Taller de Elaboración de Vinos Finos; Actividad de Captura Tecnológica.

Programa de Aseguramiento de Calidad de Producto Terminado: Auditoria Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM; Implementación de Programa de Control de Calidad.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Curso Taller "Comunicación Externa, Promoción y Relaciones Publicas"; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Fidelización de Clientes; diseño e Implementación de un Programa de Control de Gestión del Área Mercadeo de la Empresa.

## **Sociedad Comercial Campesinos de Diguillin S.A.**

Implementación Programa Aseguramiento de Calidad, BPM: Taller Inducción Buenas Prácticas Manufactureras; Definición Aspectos Básicos Programa Aseguramiento Calidad; Taller Legislación Laboral Vigente; Auditoria Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM; Taller de Higiene y Manipulación de Alimentos; Incorporación de Programa de Registros y Capacitación en su Uso; Programa Prerrequisitos: Procedimientos Operacionales Sanitización POES y POE; Programa Prerrequisitos: Señalética; Auditoria Seguimiento; Taller Conductas Higiénicas; Definición Layout Proceso; Taller: Normativa Sanitaria Legal Vigente; Estudio y desarrollo potabilización agua planta; Verificación de etiqueta de acorde a legislación

vigente; Estudio Análisis de Riesgo; Auditoría Seguimiento; Programa de cumplimiento de las exigencias de la normativa legal sanitaria vigente; Implementación de Programa de Control de Calidad.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Curso Taller "Comunicación Externa, Promoción y Relaciones Publicas"; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Fidelización de Clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Control de Gestión del Área Mercadeo de la Empresa.

### **Comité Lechero Reloca de Cato**

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos; Programa Sanitario Anual; Implementación Programa Sanitario Anual; Programa de Control y Erradicación de Brucelosis y TBC; Taller "Patologías y Manejo Sanitario en Predios Lecheros"; Diagnostico de condiciones nutricionales de la masa ganadera; Implementación de un plan de manejo nutricional anual; Taller "Ajuste de requerimientos y balance de raciones nutricias en ganado de leche".

Plan de Manejo Reproductivo: Manejo reproductivo dirigido; sincronización, diagnostico de gestación, exámenes posparto; Taller "Técnicas Avanzadas de Control y Manejo Reproductivo en Ganados de Leche"

Plan de Manejo de Praderas y Recursos Nutricionales: Programa de establecimiento, de praderas; Taller: "Variedades Forrajeras, Adaptabilidad y Técnicas de Establecimiento"; Plan de manejo en praderas ya establecidas; Taller "Aprovechamiento de recursos nutreicos de alta disponibilidad predial".

Programa de Gestión de Calidad Productivo: Empresa recibe asesoría en el alcance del programa PABCO y mantención de carpetas del programa; Taller "PABCO, alcances y desafíos para el rubro ganadero"

Programa de Control de Calidad Postproductiva: Empresa recibirá asesoría destinada a detectar deficiencias en rutinas de ordeña, acopios de leche y transporte; Taller "BPM en plantas lecheras".

Capacitación en Administración de Empresas Agrícolas: Taller "Administración de Empresas Agrícolas del Rubro Lechero"; Taller "Uso e Implementación de Instrumentos de Registro y Control de Gestión"; Taller "Aspectos Básicos de la contabilidad de Empresas Agrícolas del Rubro Lechero"; Taller "Fuentes de Financiamiento Externo para el Rubro Agrícola".

Programa de Entrenamiento en Negociación: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Taller "Aspectos Financieros y Tributarios y Legales de la Toma de Decisiones y Acuerdos Comerciales".

### **Redes**

Red de Berries

- ✓ Red de Vinos
- ✓ Red Agroprocesados

✓ Red de la Carne

Asesoría en vinculación con distintas instituciones privadas y gubernamentales.

Asesoría Técnico productiva.

Asesoría en fortalecimiento organizacional

Asesoría en Procesos de asociatividad y empresarización

#### 19. Seminarios y talleres

- Seminario "Normativa laboral vigente, implementación de sistemas de control de gestión en empresas agropecuarias y FOGAPE"
- Seminario "Actualización de conocimientos en legislación laboral, acceso crediticio y gestión agropecuaria".
- Taller de Análisis comparativo por unidad de negocio Apícola y Asesoría Técnica.
- Capacitación en comercialización para Empresas Individuales.
- Curso de Gestión para empresarios individuales
- Taller "Comité Seguro Agrícola"

#### 20. Publicaciones

### **T E R R A** **Gestión**

Revista trimestral, cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de los productores y productoras pertenecientes a la Pequeña Agricultura, entregando información para la toma de decisiones y orientación en aspectos comerciales y de gestión.

TERRA GESTIÓN es una publicación de distribución gratuita, a Dirigentes y Dirigentas de Empresas Asociativas Campesinas, productores y productoras e Instituciones Públicas vinculadas al agro (FIA, CORFO, INDAP, Sercotec, Sence, ProChile).

Chillán, Julio 14 de 2009.-

# RODRIGO ARANÍS ZAVALA

## RESUMEN LABORAL

Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, con 10 años de experiencia en importantes empresas e instituciones nacionales. Experto en control de gestión (Balanced Scorecard); en planificación estratégica; en la dirección de proyectos productivos; en finanzas y contabilidad de gestión; en análisis financiero; en el manejo de presupuestos. Experiencia docente y como relator de capacitación. Capacidad de liderazgo y dirección de equipos de trabajo.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **Centro de Gestión Ñuble S.A. Ñuble**

#### **Jefe de Programa de Gestión Empresarial**

**2004 – a la fecha**

Institución dedicada a la atención de cerca de 50 empresas vinculadas a la pequeña agricultura familiar campesina a través de un Plan de Empresarización (acompañamiento y asesoría directa durante 5 años en gestión financiera y tributaria, asesoría legal y comercial)

**2007 – a la fecha**

Responsable de la coordinación y supervisión de programas de fomento vinculados al sector público, del Programa Centro de Gestión, del Servicio de Asesoría Técnica, del Programa de Desarrollo de Inversiones, del Programas de Desarrollo de Proveedores de CORFO vinculados a agroindustrias como Orafiti y Ditzler entre otras, y de proyectos de fomento vinculados a agroindustrias apícolas; de la planificación estratégica y del control de gestión de los servicios prestados por el Centro de Gestión. A cargo de 7 personas.

- **Incrementé la cartera atendida, pasando de 7 empresas el año 2004, a 50 el año 2008, gracias a la obtención de subsidios públicos y aportes privados, logrando cuadruplicar el presupuesto asignado.**
- **Generé vínculos con la empresa privada, apoyando sus cadenas de abastecimiento de materias primas.**

### **Ejecutivo Programa de Gestión Empresarial**

**2004 – 2007**

Encargado de la coordinación del programa para una cartera de 50 empresas asociativas e individuales campesinas vinculadas a INDAP en la octava región; de la confección de planes de negocios, presupuestos y tableros de comando para control de gestión; de la realización de análisis financieros y productivos; y de la difusión del modelo de gestión aplicado a empresas agrícolas pequeñas y medianas por medio de seminarios y capacitaciones a instituciones públicas y privadas.

- Participé en publicaciones destinadas a difundir modelos de gestión estratégica orientados al sector silvoagropecuario regional y nacional.
- Emití informes económicos para instituciones públicas y privadas, tales como Secretaria de Agricultura, INDAP, Ministerio de Agricultura, Gobernación Provincial e Intendencia Regional, logrando darle valor a la información levantada.



- Pontificia Universidad Católica de Chile, "Diploma en Control de Gestión, Balanced Scorecard", Santiago, 2005.
- Fundación Chile, "Taller de Negociación Modelo Universidad de Harvard" y "Taller avanzado de Negociación Modelo Universidad de Harvard", Temuco, 2006.
- Ministerio de Agricultura, "Gestión Agropecuaria, Base de Competitividad", Santiago, 2004.
- INDAP – Fundación Chile, "Guía de apoyo al nuevo modelo de Centros de Gestión Empresarial", Santiago, 2004.
- Conupia – Ministerio de Economía, "Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana Empresa", Santiago, 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo, "Asamblea de Gobernadores del BID", Santiago, 2000.

#### Idiomas:

- Inglés Básico.

#### Computación:

- Manejo nivel usuario de Project, ERP y SAP.

#### Experiencia Docente:

- Docente de las asignaturas "Contabilidad y Finanzas" para Construcción Civil, "Macroeconomía" para Ingeniería (E) Administración y "Formulación y evaluación de proyectos". Tutor de alumnos tesis de Ingeniería en Administración de Empresas. Instituto Tecnológico Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chillán, 2006 – a la fecha.
- Responsable de las asignaturas de "Emprendimiento para empresarios" y "Evaluación de proyectos en marcha", Instituto Superior de Comercio Exterior, Chillán, 2004.
- Ayudante de las cátedras "Finanzas II, Estructura de Financiamiento" y "Macroeconomía", Universidad de Concepción, Chillán, 1996 – 1997.

#### Otras Actividades:

- Voluntario Fundación Prohumana.

### **DATOS PERSONALES**

- Nacionalidad: Chilena

## CURRICULUM VITAE

### ANTECEDENTES PERSONALES

*NOMBRE* : *SUSAN PAOLA OLATE OLATE*

### ANTECEDENTES ACADÉMICOS

*ESTUDIOS BÁSICOS Y MEDIOS* : *COLEGIO CONCEPCION CHILLAN*

*ESTUDIOS SUPERIORES* : *LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA INGENIERIA,  
FACULTAD DE INGENIERIA AGRICOLA,  
UNIVERSIDAD DE CONCEPCION, CHILLAN.*

*: INGENIERO CIVIL AGRICOLA  
UNIVERSIDAD DE CONCEPCION, SEDE CHILLAN*

*TÍTULO PROFESIONAL* : *INGENIERO CIVIL AGRICOLA  
LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA INGENIERIA*

### ANTECEDENTES LABORALES

- Realiza Clases de Matemáticas y Matemáticas Específicas en cursos anuales en Preuniversitario de la Universidad de Concepción, desde 1996 a 1998.
- Trabaja en el Programa S.A.L (INDAP) de AGRARIA SUR LTDA. Como Especialista Asesor en Riego, desde 1998 al 2000.
- Capacitadora Comunal y Asistente Técnico del Instituto Nacional de Estadísticas, en el XVII Censo Nacional de Población y VI de Vivienda, año 2002
- Coordinadora del Área de Ciencias (Física, Química y Biología) en preuniversitario CEPECH sede Chillán desde 2005 a la fecha.
- Profesora Titular ramos de Física I y Física II para Carreras de Ingeniería en Prevención de Riesgos e Ingeniería en Construcción, Instituto Profesional Doctor Virgilio Gómez Sede Chillán desde 2007 a la fecha.
- Profesor Titular Clases de Matemáticas y Física, Carrera Técnico a Nivel Superior en

Agroindustrias, Instituto Profesional Doctor Virginio Gómez Sede Chillán, desde el 2008 a la fecha.

- Profesor Titular Clases de Estadística II , Carrera Servicio Social, Instituto Profesional Santo Tomás Sede Chillán, Primer semestre 2008.
- Jefe de Programa Servicio Asesoría Técnica Empresarial S.A.T para empresas Sociedad de Maquinaria Agrícola CADEPA Ltda , Indap, mayo 2008 a la fecha.
- Jefe de Programa Servicio Asesoría Técnica Empresarial S.A.T para empresas Sociedad Productos Artesanales Pangue Ltda. (Agroprocesos), Indap, mayo 2008 a la fecha.
- Técnico Apoyo en programa Empresarización del Centro de Gestión Empresarial de Ñuble S.A, Agosto 2008 a la fecha.

### ***ESTUDIOS Y ACTIVIDADES PROFESIONALES:***

- Manejo computacional a nivel de usuario: Programas del OFFICE: Planilla electrónica Excel, Word , Power point, Microsoft Project, Autocad. Manejo de INTERNET y Correo electrónico.
- Curso Internacional Organizado por la Universidad UNESP, Baurú, Brasil “Dimensionamiento económico de redes Hidráulicas para sistemas de riego presurizado”, dictado por el Dr. Heber Pimentel Gomez, Brasil, Julio de 1996.
- Participación en el XXV Congreso Brasileño de Ingeniería Agrícola y II Congreso Latinoamericano de Ingeniería Agrícola , Organizado por la Universidad UNESP, Baurú, Sao Paulo, Brasil, julio de 1996.
- Curso organizado por la Universidad de Concepción “Contaminación del Aire: Muestreo y Análisis“, dictado por el Dr. Omar Carvacho; Universidad de California, Davis, Mayo de 1997.
- Participación en el II Congreso Chileno de Ingeniería Agrícola, organizado por la Universidad de Concepción, mayo de 1997.
- Curso organizado por la Universidad de Concepción : “Planificación y Análisis de Sistemas de Riego”, Dictado por el Dr. Francisco de Sousa, Universidad Federal de Ceará, Brasil y el Dr. Eduardo Holzapfel, Facultad de Ingeniería Agrícola, Universidad de Concepción , Enero de 1998.
- Curso internacional “Modelos de Simulación y Manejo de Sistemas de Cultivo, Dictado por el Dr. Claudio Stockle, de la Universidad del Estado de Washington Pullman Usa, organizado por la Facultad de Ingeniería Agrícola de la Universidad de Concepción, Julio de 1998.

- Curso organizado por la Embajada de Israel e INDAP: “Curso Internacional de Riego Tecnificado”, dictado por Dr. Dan Scheuer, FAO, Quillota, Chile, noviembre de 1998.
- Participación en Seminario Internacional “ Fertirrigación en Cultivos Frutales”, Universidad de Concepción, noviembre 1999.
- Participación en Jornada de Capacitación Académica en “Estrategias Metodológicas e Interpersonales”, dictado por Cecilia Banz, Puerto Montt 2006.
- Participación en Taller de formación en “Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)”, Concepción, abril del 2007.

---

*CHILLAN, Marzo del 2009*



## CURRICULUM VITAE IMÁGENES DEL SUR

Nombre Fantasía: **Imágenes del Sur**

Rut:

Razón Social: Christian Cazaudehore, Asesorías, Consultorías, Prestación de Servicios en el área computacional y publicitaria, Producción de eventos, Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Dirección:

Teléfono:

Fax:

Ciudad:

Región: Octava

Sitio Web: [www.imagenesdelsur.cl](http://www.imagenesdelsur.cl)

Email:

Acreditaciones: Consultor Corfo en Tecnologías de Información, área informática.  
Consultor INDAP en Gestión Empresarial, área Marketing.

### Nuestra Empresa

Imágenes del Sur es una empresa dinámica y creativa creada el año 2004 conformada por un equipo de profesionales especialistas, experimentados y comprometidos con el desarrollo organizacional e individual. Creemos en el valor de la diferencia y la creatividad para alcanzar mercados cada vez más competitivos y complejos.

Somos socios genuinos en la gestión de estrategias de marketing, siendo capaces de formular proyectos que integren un amplio espectro en áreas de especialidad. Somos mucho más que un proveedor de productos y servicios.

Nuestras intervenciones integran perspectivas en diferentes disciplinas y fuentes de conocimiento tales como: diseño industrial, comunicación audiovisual, administración de empresas e informática, ampliando el espectro de oportunidades de cambio e innovación.

## Nuestro equipo

### **La unión hace la fuerza; nuestro equipo, la diferencia.**

Nuestros profesionales piensan de manera estratégica con una sólida comprensión sobre la problemática de las empresas en la actualidad, contamos con las competencias para resolver diversas estrategias de manera responsable. Juntos generamos soluciones multidisciplinarias, combinando el espíritu emprendedor y la visión de negocio.

Nuestro personal está compuesto por profesionales dinámicos y capaces, dedicados y comprometidos con su labor, ellos son:

#### **Christian Cazaudehore Castillo, Gerente General.**

Consultor CORFO e INDAP en tecnologías de Información, multimedia, marketing y publicidad.

Sonidista Universitario, especializado en edición y grabación de audio y video profesional.

Cursos de Fotografía y Video profesional. Cursos de Informática, computación y desarrollo de tecnologías digitales.

#### **Jéssica Cabezas R. Gerente Comercial**

3º año de Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas Universidad del Bio-Bio.

Experiencia en Formulación de Proyectos tales como Profo Lácteos Premium y Profo Logística de Exportación, ambos proyectos actualmente en curso y operados por operador CORFO Codesser.

Formulación y aprobación de Proyecto FIA Eva Hagwall, Desarrollo de una potente estrategia de Comunicación Comercial orientada a mejorar la visibilidad de los atributos de la línea de productos de Mermeladas Brita, potenciando la comercialización en la línea de alimentos Gourmet tendiente a mejorar la competitividad, rentabilidad y calidad del negocio.

### **Yessel Vidal F, Ingeniero de Ejecución en Marketing**

Universidad Diego Portales, posee experiencia en formulación de proyectos de Marketing con recursos FIA para Mermeladas orgánicas Brita, entre otros.

### **Edgar Brandau, Diseñador**

Diseñador Universidad Católica de Chile, posee amplia experiencia como jefe de compras y como diseñador y director de arte en empresas de Retail.

### **Cristian Keilhold, Informático y programador, Jefe de Proyectos**

Ingeniero en Informática, Instituto Profesional Virginio Gómez, posee cursos de diseño Web, tecnologías de información, lenguajes de programación y herramientas digitales.

### **Ximena Aedo**

Diseñadora Grafica, Universitaria

Experiencia en Implementación de Estrategias de Marketing en diversas empresas Provincia de Ñuble. Destacan asistencias prestadas a empresas como Curimapu, Lácteos Pelales, Negroni entre otras.

### **Giovanni Baeza, Traductor y Locutor**

Profesor de Inglés en Universidad Bolivariana e Instituto Valle Central

Radicado por muchos años en Inglaterra.

### **Belén Gutiérrez, Locutora profesional y animadora radial**

Locutora profesional, con cursos y vasta experiencia en grabación de jingles radiales, animación de programas radiales en vivo, y locuciones de textos y videos corporativos.

## PORTAFOLIO IMAGENES DEL SUR

### CURIMAPU

[www.curimapu.com](http://www.curimapu.com)

Año 2004 Desarrollo de Business Card en dos idiomas para prospección del mercado holandés en gira comercial

Año 2005 Rediseño de Business Card en dos idiomas. Proyección del mismo en Congreso ISF (Internacional Seeds Federation), Hotel Sheraton, Stgo.

Año 2006 Desarrollo de Portal Web con Intranet en 2 niveles de usuarios.

### COMERCIAL DE CAMPO

[www.comercialdecampo.cl](http://www.comercialdecampo.cl)

Año 2004 Desarrollo de Business Card Campaña Comercial Estados Unidos  
Desarrollo de Web [www.comercialdecampo.cl](http://www.comercialdecampo.cl)

Año 2005 Desarrollo de Business Card Campaña Comercial México

Año 2007 desarrollo de Portal Web para los productos de Los Tilos y El Roble, junto a catalogo fotográfico.

## VINOS LAUTARO

Año 2005

Nuestro equipo participo en el desarrollo y diseño de una presentación multimedia para ser presentada en una campaña de prospección comercial con el Comercio Justo de Europa y el Medio Oriente. Al regreso de su gira, el cliente nos confirmó el impacto generado por este tipo de herramientas ya que fortalecen las negociaciones al acercar los hitos relevantes de las empresas hacia sus clientes.

La gira se extendió por casi un mes y comprendió países como Inglaterra, Alemania, Rusia y Japón.

Cliente: Raúl Navarrete

Cargo: Gerente General y Presidente del PROFO "Sociedad Vitivinícola Sagrada Familia".

## GEODATA ANDINA

Año 2005 Empresa austriaca contratista de empresa METRO. Contrato nuestros servicios para el desarrollo de un soporte Business Card, utilizado en la X Exposición Internacional para la Minería Latinoamericana EXPONOR 2005

## VIÑA CASAS DE GINER

[www.casasdeginer.cl](http://www.casasdeginer.cl)

Año 2005 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y desarrollo Web vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en eventos promocionales como Fiesta de la Vendimia de Chillán, Evento de Copas en Alonso de Córdova, Vitacura y en Eventos de Degustación en Hotel Termas de Chillán. La dirección de estos eventos estuvo a

cargo de la señora Jéssica Cabezas (Ejecutiva de Proyectos Imágenes del Sur) y el diseño de los soportes estuvo a cargo del Sr. Cristian Guzmán (Diseño y Producción Imágenes del Sur).

Año 2006 Prospección de mercados en Singapur y Estados Unidos

### **TURISMO LO VILCHES**

[www.lovilches.cl](http://www.lovilches.cl)

Año 2005 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2005 Promoción y difusión para el Concurso de Emprendimiento

Año 2005 Defensa Capital Semilla (restauración casa colonial), Business card presentada frente al comité del proyecto

Año 2005 Adjudicación Proyecto Restauración Casa Colonial

Año 2005 Presentación Business Card en ExpoMundo Rural, Santiago.

Año 2006 Presentación Business Card en ExpoMundo Rural, Santiago.

Presentación de B- card en ferias y Workshops organizados por Achitur, Sernatur, Sercotec, Fosis y la Corporación de Turismo del Valle del Itata.

### **PROFO MAS ÑUBLE, AGROSERVICIOS DIGUILLÍN**

Año 2005-2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Campaña de Prospección de Mercado Año 2005-2006 a nivel regional y hacia el sur de la provincia.

Cliente: Pablo Villagra Cuevas

Cargo: Gerente General

## **VIÑA Y RESTAURANTE TIERRA Y FUEGO, MICHELE RUEFENACHT**

Año 2004 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2005 Presentación de B-Card en lanzamiento Etiquetas en Braille Eventos de Promoción y Workshops, Concepción (Suractivo y San Pedro)

Año 2005 Presentación de B-Card en prospección de Nuevos Mercados en Suiza para comercialización de sus variedades de vinos y turismo rural.

## **ORO VERDE LTDA. HÉCTOR MORALES RUBIO**

[www.oroverdechillan.cl](http://www.oroverdechillan.cl)

Año 2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2006 Promoción y prospección de nuevos mercados a través del lanzamiento de su sitio Web [www.oroverdechillan.cl](http://www.oroverdechillan.cl) en conjunto con el desarrollo de un SAT Indap para el desarrollo de soportes publicitarios como: letreros, ropa corporativa y papelería acompañada de la imagen corporativa adecuada.

El desarrollo de la Business Card como producto le permitió la promoción de su gran gama de productos a través del evento promocional ExpoMundo Rural 2006 en Santiago y Valdivia.

Cliente; Héctor Morales Rubio

Cargo: Gerente Propietario

### **LACTEOS SAN IGNACIO**

[www.lacteosanignacio.com](http://www.lacteosanignacio.com)

- Año 2006 Formulación de proyecto Profo Lácteos Premium operador CORFO CODESSER  
Año 2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

### **COMERCIAL SAN IGNACIO**

- Año 2006 Formulación de proyecto Profo "Logística para la Exportación" CORFO-CODESSER

### **VIÑA MÄNNLE, SOCIEDAD COMERCIAL EL NARANJAL**

- Año 2007 Desarrollo de soportes Business Card y DVD, vía FAT CORFO.

- Año 2007 Promoción y prospección de nuevos mercados. Uso de soportes Video y Business Card en eventos tales como: Expoalimenta y otros en Europa (Alemania), degustaciones, ferias y Workshops en Santiago y la región. Prospección en el mercado de Europa, Estados Unidos y Dubai, Emiratos Árabes Unidos.

Cliente; Christian Männle

Cargo: Gerente Comercial

### **SOF SOUTH ORGANIC FRUITS**

[www.sofsachile.com](http://www.sofsachile.com)

- Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en cuatro idiomas (español, Ingles, Chino Mandarín y Holandés), Web actualmente en línea.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en la comunidad Europea y China. La dirección de estos eventos estuvo a cargo de la señora Jéssica Cabezas (Ejecutiva de Proyectos Imágenes del Sur) y el diseño de los soportes estuvo a cargo del Sr. Cristian Guzmán (Diseño y Producción Imágenes del Sur).

## **MERMELADAS BRITA Eva Hagwall Soderlund**

Año 2007      Formulación Capital Semilla SERCOTEC "Orgánicos Brita"  
Implementar Sala de Ventas y Salón de Té  
Adjudicación Octubre 2007

Año 2007      Formulación Proyecto FIA IMA "Desarrollo de una potente estrategia de  
Comunicación Comercial orientada a mejorar la visibilidad de los atributos de la  
línea de productos de Mermeladas Brita, potenciando la comercialización de  
alimentos Gourmet tendiente a mejorar la competitividad, rentabilidad y calidad  
del negocio"  
Adjudicación Diciembre 2007

## **CASAS DEL LAJA, PRODUCTOS CASAGRANDE**

[www.casasdellaja.cl](http://www.casasdellaja.cl)

Año 2007      Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portafolio Web en  
dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en ExpoMundo  
rural de Indap, Santiago y regiones.

## **TURISMO EL MIRADOR**

[www.turismoelmirador.cl](http://www.turismoelmirador.cl)

Año 2007      Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portafolio Web en  
dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en ExpoMundo  
rural de INDAP, Santiago y regiones.

## **TURISMO EL PORVENIR**

[www.turismoelporvenir.cl](http://www.turismoelporvenir.cl)

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en Santiago y regiones.

## **IMASEL LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION INDUSTRIAL**

[www.imasel.cl](http://www.imasel.cl)

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

## **SEN LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION ELECTRICA INDUSTRIAL**

[www.senchile.cl](http://www.senchile.cl)

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Intranet y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

## **ALIMENTOS NEGRONI**

[www.negroni.cl](http://www.negroni.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en Santiago y regiones.

**IMASEL LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION INDUSTRIAL – 2º Parte**

[www.imasel.cl](http://www.imasel.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló la segunda etapa del Software de gestión mediante Intranet (relativo a clientes, cotizaciones, ordenes de servicio, bodega, personal, entre otros), vía FAT CORFO.

**MERMELADAS BRITA Eva Hagwall Soderlund**

[www.brita.cl/](http://www.brita.cl/)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega) y Portal Web en dos idiomas (español e Ingles), vía FAT CORFO.

**FUNDO EL CASTAÑO, Gastón Harismendy**

[www.fundoelcastano.cl](http://www.fundoelcastano.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega) y Portal Web en dos idiomas (español e Ingles), vía FAT CORFO.

**LYMFLEX LTDA.**

[www.lymflex.cl](http://www.lymflex.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló primera etapa del Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega, personal) y Portal Web en dos idiomas, vía FAT CORFO.

**PIZZERIA IVANCRÉPE**

[www.ivancrepe.cl](http://www.ivancrepe.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla los soportes Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, personal) y Portal Web en dos idiomas, Web e Intranet, vía FAT CORFO.

### LYMFLEX LTDA

[www.lymflex.cl](http://www.lymflex.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló la segunda etapa del Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega, personal), vía FAT CORFO.

### MOLINTEC

[www.molintec.cl](http://www.molintec.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, personal, cotizaciones, ordenes de servicio y de trabajo) y Portal Web, vía FAT CORFO.

### ALIMENTOS NEGRONI

[www.negroni.cl](http://www.negroni.cl)

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, cotizaciones), como continuación a la primera etapa de desarrollo de marketing, Portal Web y Business Card, vía FAT CORFO.

### PROFO GOURMET

Año 2008 - 2009 Desarrollo y adjudicación de proyecto "PROFO GOURMET" con empresas de la región, Actividades en ejecución.

### PROYECTO FIA GOURMET CHILOE

Año 2009 Adjudicación de proyecto FIA IMA "Fusión Gourmet Chiloé" con empresas de la región, Actividades en ejecución.

**AGROALCA**

[www.agroalca.cl](http://www.agroalca.cl)

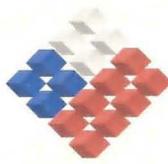
Año 2009 Nuestro equipo desarrolla actualmente Software de gestión vía FAT CORFO.

**LYMFLEX LTDA.**

[www.lymflex.cl](http://www.lymflex.cl)

Año 2009 Nuestro equipo de trabajo desarrolla actualmente la tercera etapa del Software de gestión en modalidad Intranet, vía FAT CORFO.

[www.imagenesdelsur.cl](http://www.imagenesdelsur.cl)



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA  
MINISTERIO DE AGRICULTURA

### III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

<b>Costo total de la Iniciativa</b>	
<b>Aporte FIA</b>	
<b>Total Contraparte</b>	

<b>Período ejecución</b>	
<b>Fecha inicio:</b>	15 de agosto de 2009
<b>Fecha término:</b>	31 de enero de 2010
<b>Duración (meses)</b>	5 ½ meses

- Calendario de Desembolsos

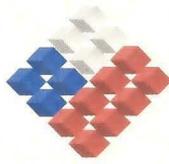
<b>Fecha</b>	<b>Requisito</b>	<b>Observación</b>	<b>Monto (\$)</b>
17/08/2009	Firma de Contrato		
10/12/2009	Aprobación informes técnico y financiero N°1 (Plan de Marketing)		
02/04/2010	Aprobación informes técnico y financiero finales		
Total			

\* El Informe Financiero Final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de Entrega de Informes

<b>Informes Técnicos</b>	
Informe técnico de avance N°1:	23 de octubre de 2009

<b>Informes Financieros</b>	
Informe financiero de avance N°1	23 de octubre de 2009



GOBIERNO DE CHILE  
FUNDACIÓN PARA LA  
INNOVACIÓN AGRARIA  
MINISTERIO DE AGRICULTURA

<b>INFORME TECNICO FINAL:</b>	15 de febrero de 2010
<b>INFORME FINANCIERO FINAL:</b>	15 de febrero de 2010

**CONFORME CON PLAN OPERATIVO**

---

**EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL**