



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

CONVOCATORIA NACIONAL 2017

PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

MARZO 2017

Contenido

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	4
1.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	4
1.2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUÉ SE ENMARCA LA PROPUESTA	4
1.3. RESPECTO DE LA PROPUESTA QUÉ LÍNEA TEMÁTICA ABORDA	4
1.4. LUGAR DE EJECUCIÓN	4
1.5. PERIODO DE EJECUCIÓN	4
1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS	5
SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DEL POSTULANTE Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN	6
2.1. IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE	6
2.2. COMPROMISO DEL POSTULANTE	8
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DEL O LOS ASOCIADO(S) Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN	9
3.1. ASOCIADO	9
3.2. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO	9
3.3. COMPROMISO DEL ASOCIADO	10
SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA.....	14
4.1. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO	14
4.2. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO	15
4.3. ESTADO DEL ARTE DEL PROYECTO.....	17
4.4. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD QUE INTENTA RESOLVER	19
4.5. BENEFICIARIOS POTENCIALES.....	20
4.6. SOLUCIÓN INNOVADORA	21
4.7. ¿DE QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN ESTÁ HABLANDO?.....	22
4.8. GRADO DE NOVEDAD Y NIVEL DE INCERTIDUMBRE	23
4.9. BENEFICIO	24
4.10. AMENAZAS	26
4.11. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA	27
4.12. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE) DE LA PROPUESTA	28
4.13. RESULTADOS QUE ESPERA ALCANZAR.....	28



4.14.	ACTIVIDADES A REALIZAR.....	30
4.15.	METODOLOGÍA.....	33
4.16.	CARTA GANTT.....	34
4.17.	EQUIPO TÉCNICO CON EL QUE TRABAJARÁ.....	38
4.18.	ACTIVIDADES A REALIZAR POR TERCEROS.....	38
4.19.	PROPIEDAD INTELECTUAL.....	39
4.20.	¿OTROS FINANCIAMIENTOS EN SU PROYECTO?.....	39
SECCIÓN V: ANTECEDENTES FINANCIEROS DE LA PROPUESTA.....		41
5.1.	Estructura de costos de la propuesta.....	41
5.2.	DESCRIPCIÓN DE LOS COSTOS DE LA PROPUESTA.....	42
ANEXOS.....		43

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
1.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	
UNIDAD VETERINARIA DE INTERVENCION RURAL	
1.2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUÉ SE ENMARCA LA PROPUESTA	
Ver identificación sector y subsector en Anexo 5.	
Sector	PECUARIO
Subsector	EQUINO, BOVINO, OVINO, CAPRINO Y OTROS PECUARIOS
1.3. RESPECTO DE LA PROPUESTA QUÉ LÍNEA TEMÁTICA ABORDA (Marque con una X)	
Adaptación al Cambio Climático a través de una agricultura sustentable	X
Alimentos Saludables	
Marketing agroalimentario	
1.4. LUGAR DE EJECUCIÓN ¿Dónde se llevará a cabo el proyecto? (Indique)	
Región(es)	SEPTIMA REGION
Provincia(s)	Cauquenes, Talca, Linares, Curicó
Comuna(s)	1 Cauquenes, 2 Chanco, 3 Pelluhue, 4 Curicó, 5 Hualañé, 6 Licantén, 7 Molina, 8 Rauco, 9 Romeral, 10 Sagrada Familia, 11 Teno, 12 Vichuquén, 13 Colbún, 14 Linares, 15 Longaví, 16 Parral, 17 Retiro, 18 San Javier, 19 Villa Alegre, 20 Yervas Buenas, 21 Constitución, 22 Curepto, 23 Empedrado, 24 Maule, 25 Pelarco, 26 Pencahue, 27 Río Claro, 28 San Clemente, 29 San Rafael, 30 Talca
1.5. PERIODO DE EJECUCIÓN ¿Cuándo se llevarán a cabo las actividades? (Indique)	
Fecha de inicio	Septiembre 2017
Fecha de termino	Mayo 2018
Duración en meses	8 meses



1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Complete)			
Aporte		Monto (\$)	%
FIA			
CONTRAPARTE (ejecutor y asociados)	Pecuniario		
	No pecuniario		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DEL POSTULANTE Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN

Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al postulante.

2.1. IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE

Nombre completo	OSCAR ROBERTO GONZÁLEZ ROJAS				
RUT					
Fecha de nacimiento	3 AGOSTO 1991				
Nacionalidad	CHILENA				
e-mail					
Teléfono de contacto (código de región + número telefónico)					
Dirección de contacto para envío de documentación. (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)	Villa la paz, pasaje democracia #220. Talca				
Género	Femenino	<input type="checkbox"/>	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Pertenece a alguna etnia?	SI (Indique cual)	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nivel de estudios completos realizados (Marque con una X):	Educación secundaria	Técnico-Profesional	<input type="checkbox"/>		
		Científico-Humanista	<input checked="" type="checkbox"/>		
	Educación superior (pregrado)	Centro de Formación Técnico	<input type="checkbox"/>		
		Instituto Profesional	<input checked="" type="checkbox"/>		
		Universidad	<input type="checkbox"/>		
	Educación superior (postgrado)	Magister	<input type="checkbox"/>		
Doctorado		<input type="checkbox"/>			
Si es estudiante de educación superior, indique:	Nombre de la carrera que cursa	INGENIERIA DE EJECUCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS			
	Año que cursa	2			

	Nombre de la institución donde estudia	INSTITUTO PROFESIONAL VALLE CENTRAL	
Si ya está egresado, indique:	Carrera técnica o profesión		
	Lugar actual de trabajo		
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA? (marque con una X)		SI	
		NO	X
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.			
Reseña del postulante (Describa brevemente quién es usted, a qué se dedica y cuáles son sus intereses profesionales) (máximo 1 Página)			
<p>Desde muy pequeño he enfrentado desafíos y los he atravesado uno a uno. Hace 25 años nací con una alteración en mi columna vertebral lo que me generó una invalidez del ombligo para abajo (no puedo caminar), desde ese entonces que empecé a asistir a la TELETON, sin embargo tuve dificultades para ingresar a la educación básica (hace 25 años in discapacitado era un estorbo), finalmente y sin repetir ningún año, egrese de la educación básica e ingrese al liceo Abate Molina de Talca, que cuenta con gran prestigio en la región por conseguir altos puntajes en la PSU, pero a su vez con un fuerte programa de integración a estudiantes con discapacidad. Finalmente también egrese sin inconvenientes de la educación media.</p> <p>Dado a la dificultad que tengo para movilizarme (invalidez certificada por la Comisión de medicina preventiva e invalidez COMPIN) es que decidí continuar mi formación y estudiar en una plataforma online, que me permite seguir desarrollándome sin enfrentarme a los obstáculos urbanos (falta de rampas, accesos, escapes, bajadas en las calles, etc) lo que solo genera un desgaste físico adicional.</p> <p>Recuerdo que en mi colegio no existía rampa de acceso, por lo que tuvieron que mandar a construir una que ni un alpinista podía escalar, más de 45 grados de inclinación ni un tractor podía con eso. En fin...</p> <p>Actualmente curso una carrera que me permite desarrollarme desde la comodidad de un escritorio, donde puedo gestionar, supervisar, coordinar y dirigir equipos de trabajo y proyectos. En este mismo sentido que decido emprender esta nueva tarea en la gestión del presente proyecto, un nuevo desafío donde estaré a cargo de la coordinación central. Este es un proyecto que en gran medida depende de una prolija coordinación para asegurar el correcto envío de muestras a laboratorios de análisis complejos (cuando se requiera), el stock de insumos y fármacos con nuestros proveedores para asegurar un adecuado</p>			



abastecimiento, estar al pendiente de todos los permisos y obligaciones junto con llevar la administración general del proyecto desde una central de trabajo donde podrá estar en contacto permanente con la Unidad Veterinaria y saber de sus requerimientos para tenerlos resueltos a la llegada y a su vez estaré en contacto con la encargada de la logística en terreno quien tendrá que ir promoviendo y agendando con semanas de anticipación la llegada de la Unidad a las distintas localidades.

2.2. COMPROMISO DEL POSTULANTE

El postulante manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total (\$)	_____
Aporte pecuniario (\$)	_____
Aporte no pecuniario (\$)	_____

Oscar Roberto González Rojas

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DEL O LOS ASOCIADO(S) Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN

Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al o los asociados.

3.1. ASOCIADO

Complete el siguiente cuadro por cada uno de los asociados de la propuesta y adjuntar CV.

Nombre completo / Razón social	NATALIA BEATRIZ CAMPOS ARANGUIZ		
Actividad / Giro	ARQUITECTO		
RUT			
e-mail			
Teléfono de contacto (código de región + número telefónico)			
Dirección de contacto para envío de documentación (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)	Calle León #652, Población Independencia. Talca		
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA?	SI		
	NO	X	
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.			

3.2. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO

Si el asociado corresponde a una persona jurídica, complete el siguiente cuadro.

Nombre completo				
Cargo que ocupa el representante legal en la entidad				
RUT				
Nacionalidad				
Género	Femenino		Masculino	
Etnia	SI (Indique cual)		NO	
Dirección de contacto				
Teléfono de contacto				
e-mail				



Profesión	
<p>Realice una breve reseña del asociado. (Indicar brevemente la historia del asociado, sus actividades y cuál es su vinculación con la propuesta). Máximo ½ página.</p>	
<p>Siempre atraída por un espíritu colaborador y social es que desde temprano en mi carrera (incluso aun estudiando) me ha tocado desarrollar proyectos que van en ayuda del mundo rural, aportando en talleres y actividades de mejora siempre referido a la arquitectura e intervención social..</p> <p>Todo esto se ha acompañado siempre de un fuerte respeto por los animales, incluso e participado en proyectos de fomento y educación en materia de tenencia animal organizando las 3 primeras versiones de la “Convención para el cuidado de los Animales” desarrolladas en Talca y que actualmente goza de prestigio nacional.</p> <p>Mi desarrollo profesional lo he enfocado a asistir a la población rural a resolver regularizaciones de terreno, formalizar divisiones y un sinfín de problemáticas que aquejan a pequeños productores, ya que les impiden obtener beneficios del estado. Pero estos no son los únicos problemas que padecen estas personas, es por esto que con un grupo multidisciplinario ha nacido la idea de favorecerlos desde sus herramientas de trabajo, es así como entre un Administrados, un Médico Veterinario y yo como Arquitecto hemos intentado conocer en profundidad la realidad rural para desarrollar y ofrecer una solución adecuada. Esto es lo que como equipo nos impulsa, nos energiza y reconforta.</p> <p>Por mi parte he decidido materializar mi aporte comprando un vehículo idóneo (furgón Iveco Daily) para equiparlo y darle vida a la Unidad Veterinaria de Intervención Rural, el cual ya se encuentra en proceso de transformación y con el que podremos llegar a cada rincón donde la gente y pequeños productores necesiten atención. Pero además estaré encargada de la logística en terreno, de hacer estudios demográficos para identificar las localidades más necesitadas y generar una red de atenciones robusta junto con establecer los contactos necesarios con líderes de cada localidad para promover y difundir nuestra actividad y coordinar la llegada de nuestro equipo.</p>	
<p>3.3. COMPROMISO DEL ASOCIADO</p>	
<p>El asociado manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.</p>	
Aporte total (\$)	
Aporte pecuniario (\$)	
Aporte no pecuniario (\$)	

Natalia Beatriz Campos Aranguiz

3.4. ASOCIADO

Complete el siguiente cuadro por cada uno de los asociados de la propuesta y adjuntar CV.

Nombre completo / Razón social	ALEJANDRO ANTONIO GONZALEZ ROJAS	
Actividad / Giro	MEDICO VETERINARIO	
RUT		
e-mail		
Teléfono de contacto (código de región + número telefónico)		
Dirección de contacto para envío de documentación (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)	CALLE LEON #652, TALCA, TALCA, SEPTIMA REGION	
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA?	SI	X
	NO	
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.	PYT – 2016 - 0480	

3.5. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO

Si el asociado corresponde a una persona jurídica, complete el siguiente cuadro.

Nombre completo	
Cargo que ocupa el representante legal en la entidad	
RUT	
Nacionalidad	

Género	Femenino		Masculino	
Etnia	SI (Indique cual)		NO	
Dirección de contacto				
Teléfono de contacto				
e-mail				
Profesión				
<p>Realice una breve reseña del asociado. (Indicar brevemente la historia del asociado, sus actividades y cuál es su vinculación con la propuesta). Máximo ½ página.</p> <p>Siempre motivado a desarrollar nuevas ideas es que desde temprana edad ya participaba en jornadas de innovación escolares, una vez en la universidad ese ánimo me llevo a exponer en congresos, desarrollar propuestas y buscar nuevas áreas de desarrollo para la profesión.</p> <p>Como Médico Veterinario, desde mi formación que he podido observar las falencias de las que son víctimas las personas del mundo rural, me toco participar en numerosos operativos que buscaban llegar a lugares aislado de los servicios que necesitaban, en este caso, atención veterinaria ya que muchos viven o gran parte de sus ingresos vienen de la producción animal.</p> <p>Estas necesidades se acrecientan en un círculo vicioso, donde cada vez más la gente tiene que dejar el campo, debilitando aún más las posibilidades de quienes se quedan.</p> <p>En un reciente viaje a Europa, puede ser testigo como ellos vuelven a valorar el campo, lo ponen en valor, vuelve a estar de “moda”. Esto en respuesta a la crisis agraria de los años 80, donde el éxodo de agricultores amenazo algunos cultivos. Nosotros queremos ayudar a los productores en mejorar sus sistemas y con esto evitar la migración a otras localidades y actividades.</p> <p>Actualmente junto con desarrollar otro proyecto de innovación en el área de la producción animal, me encuentro prestando asesoría a predios de distintos puntos de la región del Maule, y he sido testigo como muchos, se quedan sin la posibilidad de acceder a atención veterinaria oportuna, limitando aún más las posibilidades de ese pequeño productor. Es por esto que me he motivado a ser parte de este equipo multidisciplinario, donde cada uno, desde su óptica profesional busca solucionar este problema y generar una oportunidad a partir de las necesidades que los lugares rurales reclaman.</p> <p>Me llena de motivación ser el encargado del equipo Médico de la Unidad Veterinaria en terreno, teniendo que motivar a mi equipo e impregnarlos con el espíritu de esta iniciativa, la cual tiene como fin último establecer un negocio rentable entregando bienestar al mundo campesino.</p>				

3.6. COMPROMISO DEL ASOCIADO

El asociado manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total (\$)	
Aporte pecuniario (\$)	
Aporte no pecuniario (\$)	



Alejandro Antonio González Rojas

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

4.1. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

Describe brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, EN ESPAÑOL. (Máximo 1 página).

Debido a la saturación de profesionales y servicios que existe en las urbes, es que se hace necesario buscar nuevos modelos de negocio. En esta línea se ha identificado un sector históricamente ignorado que presenta necesidades aún más exigentes que en las propias ciudades. Hablamos del mundo rural, el cual basa gran parte de sus ingresos en la producción de animales, pero un alto número de ellos no cuenta con atención médica veterinarias ni asesorías que les permitan hacer rentables sus sistemas productivos. Pero este no es el único problema, actualmente por falta de control sanitario de sus animales (ovejas, caballos, vacas, cerdos incluso perros como animales de trabajo) los campesinos y sus familias se están enfermando de un gran número de enfermedades zoonóticas (transmitidas de animales al hombre), lo que genera los daños propios de una enfermedad, además una disminución de la capacidad laboral, aumenta los gastos médicos de familias vulnerables que consiguen tratar a un familiar que después de tratado y dado de alta puede volver a contagiarse de la misma u otra enfermedad zoonótica.

Actualmente y en muchas zonas rurales, los campesinos y productores no tienen ninguna opción de contar con servicios veterinarios particulares que les ayuden a mantener animales sanos, con esto maximizar el potencial productivo y a la vez cortar el ciclo de las enfermedades zoonóticas. Pero tampoco pueden acceder a servicios tan básicos y necesarios como el estudio reproductivo de los animales que tienen en crianza (muchas veces se tratan de animales infértiles o infectados que abortan sistemáticamente).

Es por esto que hemos diseñado un modelo de negocio dinámico de alto rendimiento, que recoja la amplia necesidad del mundo rural y que la concentre para hacer eficiente y rentable las visitas de una Unidad Veterinaria de Intervención Rural que ejecute las atenciones pertinentes en producción, control de zoonosis y además entregar un fuerte componente educacional, ya que si no saben cuáles son los beneficios que obtendrán no le otorgarán el valor correspondiente.

Debemos destacar que el servicio entregado por la Unidad Veterinaria considerará ciclos de atenciones mantenidas en el tiempo cada 2 o 3 meses. De esta frecuencia carecen los distintos eventos o jornadas organizadas por Universidades e instituciones gubernamentales. Nuestro sistema nos permite tener ocupados todos los días laborales del mes recogiendo la demanda concentrada de cada lugar visitado.

Dicha unidad no solo estará conformada por un sólido equipo médico veterinario y asistente en terreno, sino que será apoyada con la logística necesaria para programar y difundir la llegada de la Unidad a una localidad, junto con coordinar el stock necesario de fármacos, insumos y mantenciones para el correcto funcionamiento en terreno.



4.2. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

Describe brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, EN INGLÉS. (Máximo 1 página).

Due to the saturation of professionals and services that exist in the cities, it becomes necessary to look for new business models. In this line has identified a historically ignored sector that presents even more demanding needs than in the cities themselves. We speak of the rural world, which bases much of its income on the production of animals, but a large number of them do not have veterinary medical attention or advice to enable them to make their production systems profitable. But this is not the only problem, because of the lack of sanitary control of their animals (sheep, horses, cows, pigs, even dogs as working animals), the peasants and their families are suffering from a large number of zoonotic diseases (Animals to man), which generates the damages of a disease, in addition to a decrease in the labor capacity, increases the medical expenses of vulnerable families who manage to treat a family member who, after being treated and discharged, can get infected again Or another zoonotic disease.

At present, and in many rural areas, peasants and producers have no option of having special veterinary services to help them maintain healthy animals, thereby maximizing productive potential and at the same time cutting the cycle of zoonotic diseases. But they also cannot access services as basic and necessary as the reproductive study of animals that are in breeding (often dealing with infertile or infected animals that systematically abort).

That is why we have designed a dynamic business model of high performance, which will meet the wide need of the rural world and concentrate it to make efficient and profitable visits of a Veterinary Unit of Rural Intervention that executes the relevant attentions in production, control of zoonoses and also deliver a strong educational component, since if they do not know what the benefits will get will not give the corresponding value.

We must emphasize that the service delivered by the Veterinary Unit will consider care cycles maintained in the time every 2 or 3 months. Of this frequency they lack the different events or days organized by Universities and governmental institutions. Our system allows us to keep busy every working day of the month by collecting the concentrated demand of each place visited.

This unit will not only consist of a solid veterinary medical team and field assistant, but will be supported with the necessary logistics to program and disseminate the arrivals of the Unit to a locality, along with coordinate the necessary stock of drugs, supplies and maintenance For correct operation on the ground.



4.3. ESTADO DEL ARTE DEL PROYECTO

Describe brevemente el estado del arte¹ asociado al problema y solución de su proyecto, indicando la fuente de información que lo respalda. (Máximo 1 página)

¹ Describa las I+D+i (Investigación, desarrollo e innovación) más recientes y actuales sobre el tema en específico que aborda su propuesta.

Según la Organización Panamericana de la Salud (OPS), existen en el mundo enfermedades infecciosas, en su mayoría zoonosis (que se transmiten de animal a humano), que representan un alto impacto social como económico, dichos cuadros patológicos han sido denominados como "Enfermedades desatendidas", esto porque no son consideradas un problema en salud pública. Estas enfermedades generalmente no generan emergencias epidemiológicas destacadas por lo cual no llaman la atención de los medios.

Enfermedades como la equinococosis quística (hidatidosis) transmitida por bovinos, caprinos, equinos, porcinos, ovinos y caninos genera pérdidas en los planteles productivos en Chile que van desde los USD 7 a 11,2 millones de dólares. Con costo médicos de las personas que se tratan luego de infectarse que llegan a los 20 millones de pesos por persona (FAO, 2007). Esta "enfermedad desatendida" la Hidatidosis produce muertes evitables, dado que existen formas para su control, diagnóstico y tratamiento. Y de acuerdo a la definición de la OPS y la Organización Mundial de la Salud (OMS), estas muertes expresarían inequidad debido a que son desigualdades "innecesarias, evitables e injustas" (OPS, 2004).

Según la distribución regional sin considerar el sexo, las mayores tasas de mortalidad 2000-2010, corresponden en el Maule a 3,72 decesos por 100 mil habts., sobrepasando la tasa promedio del país (1,8 por 100 mil habts.). Para la Región del Maule, el 65% de las muertes, afecta a personas que viven en lugares rurales.

Las localidades rurales se ven perjudicadas por la falta de servicios, debido a su lejanía y su baja densidad poblacional, condiciones que no hacen un panorama favorable para el desarrollo de servicios permanentes y estables.

Esto deja desamparados a los habitantes rurales, quienes también tienen necesidades de servicios veterinarios, ya que la crianza de animales se transforma, muchas veces, en el único ingreso familiar. Hoy sabemos que un animal enfermo disminuye su producción real desde 20 a 67% respecto de su producción potencial, peor aún, muchas enfermedades zoonóticas truncan la reproducción generando infertilidad, resorción fetal, nacimiento de crías débiles o abortos (OMS, 1993).

En resumen, solo en Latinoamérica se calcula que unos 273 millones de personas están expuestos a al menos unas 150 enfermedades zoonóticas, de estos al menos el 50% se enfermará al menos una vez en su vida de alguna de ellas. Pero esto no es todo, la baja de la producción animal a causa de las enfermedades zoonóticas obliga a muchos países a importar leche, carne, cuero, lana y otros, mientras que nuestros productores ven como se les cierran mercados extranjeros a causa de estas enfermedades (FAO, 2007).

Botulismo, Brucelosis, Carbuco, Rabia, Triquinosis, Tuberculosis, Giardiasis, Leptospirosis, Fasciolosis, Hidatidosis, Toxocariasis entre otras enfermedades son ejemplo

de los riesgos a los que se ven expuestas las poblaciones rurales, siendo la Séptima región del Maule la región que presenta el más alto número de población rural del país.

4.4. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD QUE INTENTA RESOLVER

Describa cuál es el problema y/u oportunidad que intenta abordar y cuál es la relevancia del tema para el sector agrario, agroalimentario y forestal y para el tema específico de la convocatoria. (Máximo ½ página)

La séptima región es la región con mayor cantidad de población rural de Chile. Por su baja densidad (por ende poca demanda permanente) e incomunicación es que estos habitantes no pueden acceder a servicios profesionales para mejorar o dar eficiencia a sus sistemas de crianza animal con los escasos recursos que cuentan (poco forraje, poca disposición de agua, etc). Hacer producir a un animal enfermo es una pérdida de dinero y se transforma en un riesgo para quienes se interrelacionan con ellos y quienes los consumen.

Es por esto que nuestro proyecto se fundamenta en 3 pilares de ejecución: 1, Entregar atenciones cíclicas para asegurar mejoras del estado sanitario de sus animales, esto aumenta la productividad y le da los cimientos a nuestro segundo pilar. 2, Evitar las enfermedades zoonóticas, con esto evitar gastos médicos e incapacidades de quienes padezcan estas enfermedades (muchas veces afecta a la fuerza trabajadora y niños), esto mejora la salud pública del sector que tampoco goza de una amplia oferta médica para ellos como productores o trabajadores del campo.

3, Educar a la población: sin que ellos conozcan los verdaderos riesgos no podrán tomar conciencia de que son enfermedades mortales pero completamente evitables. Educar a niños y adultos es parte de la solución.

Hasta ahora hay muchas localidades que NO cuentan con profesionales para la atención en salud animal, es por esto que nuestra Unidad Veterinaria de Intervención Rural irá a cada una de esas localidades con un equipo de profesionales para resolver sus problemas, tratar animales y educar. Esto nos permite concentrar la demanda de los productores en uno o dos días y ellos a su vez será beneficiados con un plan de atenciones cada 2 o 3 meses. Podremos entonces pasar todos los días laborales ocupados en distintas localidades.

Hoy un productor de zona rural aislada no tiene ninguna posibilidad de optar a atenciones particulares, eventualmente (y si el productor cumple con los requisitos) puede optar a beneficios de Prodesal y otros programas de Asesoría Técnica entregadas por el estado, pero estos programas no alcanzan a cubrir la necesidad o están adecuados a cada una de las necesidades de los productores, por ejemplo dejan fuera a los caninos, que juegan un papel importante en el arreo de animales, pero a su vez se transforman en un importante eslabón en la transmisión de enfermedades al hombre.

4.5. BENEFICIARIOS POTENCIALES

Describa quiénes son los beneficiarios y cómo se ven afectados por el problema y/u oportunidad que intenta abordar su propuesta. (Máximo ½ página).

Los beneficiados serán todos los productores y campesinos que posean animales para compañía, trabajo y crianza, recordemos que en el campo incluso los perros son considerados animales de trabajo (arreo, pastoreo, cuidado de rebaños).

Es por esto que cualquier persona que tenga necesidades respecto de atenciones medico veterinarias pueden acercarse a los puntos de atenciones donde podrán encontrar solución a cuentiones tan diversas como: Saber cuántos de mis animales están preñadas (para ofrecerles mejor alimento) y repetir montas en quienes aún no se preñan y con esto aumentar los nacimientos. Descartar animales no compatibles con un sistema productivo, también podrán mejorar enfermedades en sus animales que no permiten expresar el máximo productivo, evaluar ecográficamente el mejor momento para realizar la monta, realizar sincronizaciones para homogeneizar los partos y destetes, vacunaciones y medicina preventiva (para no perder animales por enfermedades fácilmente evitables), y un extenso etcétera.

Nuestra unidad puede dar respuestas rápidas a quienes lo requieran y que cuenten con un número mínimo de animales a atender, por ejemplo en el caso de muertes repentinas de animales que afectan a varios vecinos. Para un campesino perder un caballo es como perder su vehículo y muchas veces estos mueren solo por falta de tratamientos oportunos.

4.6. SOLUCIÓN INNOVADORA

Describa qué innovación propone para resolver el problema o aprovechar la oportunidad que detectó.
(Máximo 1 página)

Debido a que las localidades rurales no cuentan la densidad poblacional necesaria que justifique instalar un local fijo es que proponemos desarrollar un **modelo de negocio dinámico de alta eficiencia** que permita concentrar la demanda en uno o dos jornadas cada dos meses, esto nos permitiría atender a todas las localidades rurales de la región y por otro lado en cada visita mantendríamos la demanda concentrada al máximo por lo que se constituye en un modelo eficiente y **rentable**.

Lo definimos como un emprendimiento dinámico ya que rápidamente se sincroniza con el ecosistema empresarial y empieza a generar valor para la sociedad a través de la generación de empleo, conocimiento y bienestar, a esto se le agrega un fuerte componente educativo que beneficia al cliente e igualmente a nosotros, no olvidemos que se trata de un negocio y que mediante la educación lograremos captar, convencer y conservar al cliente, obteniendo la **fidelización** del mismo. En este sentido se entregará un valor agregado de bajo costo como es la asesoría predial o programa de producción, todo esto con la finalidad que el cliente sienta que estamos **comprometidos en resolver sus problemas**, que esto no se trata de una visita ocasional, sino más bien es un plan de trabajo conjunto, el cual a su vez nos permitirá asegurar futuras atenciones contempladas dentro de dichos planes.

En un lugar donde nadie apostaría por levantar una propuesta, hemos diseñado un sistema que toma ventaja de la vulnerabilidad de empresas establecidas (fijas) y buscamos explorar las oportunidades que brindan los cambios estructurales y demográficos, beneficiando al consumidor y debilitando al posible competidor, ya que a mayor número de atenciones el cliente obtendrá menor precio final, lo que se transforma en un círculo virtuoso tendiente a la **alta competitividad** en el mercado.

Aclarado en este punto que no se trata de un sistema que busque disputar clientes con otros competidores, ya que en muchas localidades prácticamente no existen, más bien buscamos recoger la **necesidad de atención** de esta parte del mercado que ha sido históricamente ignorada.

El **bajo costo** obtenido en base a la contratación temporal del personal y en la inexistente necesidad de costear arriendo y gastos fijos de un local comercial, puesto a que toda la actividad se desarrollara en terreno, asociado a la posibilidad de abarcar otras ciudades y regiones es que le dan a este proyecto una **gran capacidad de expansión** espacial y económico.

4.7. ¿DE QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN ESTÁ HABLANDO?

(Marque con una X todas aquellas opciones que apliquen).

Producto	
Servicios	X
Procesos	
Modelos de negocios	X
Gestión comercial	X
Otra, Indique Cual	

4.8. GRADO DE NOVEDAD Y NIVEL DE INCERTIDUMBRE

Explique a qué nivel de innovación corresponde su propuesta – copia, adaptación, mejora, creación o invención, y cuál es su incertidumbre². (Máximo ½ página)

Un modelo de negocio itinerante que es capaz de cubrir la necesidad de muchas localidades, que entrega un servicio integral (Salud animal, Salud pública y Educación), que busca recoger aquellos cliente que a nadie le importan, los más vulnerables, quienes no pueden acceder a atenciones profesionales particulares. Este modelo busca concentrar la demanda de una localidad para mantener jornadas altamente eficientes. A demás de crear confianza y compromiso con nuestros clientes, ya que entenderán que estamos comprometidos a solucionar sus problemas, para lo que debemos trabajar juntos, esto fideliza al cliente y nos permite establecer programas de trabajo que nos aseguren que a la vuelta tendremos alta demanda.

Esta innovación corresponde a una **creación** de un modelo de negocios adaptado a la realidad rural, en la cual no se cuentan con competidores cercanos, hoy cerca del 60% de las localidades rurales de la séptima región no cuenta con atención veterinaria y de ser necesario deben llamar a profesionales de pueblos cercanos con los altos costos que ello significa.

Por lo grande de la Séptima Región y por ser la que contiene la mayor cantidad de población rural es que nos permitirá cubrir todos los días laborales durante todo el ciclo (2 a 3 meses), hasta volver nuevamente a repetir las visitas a los primeros sectores del ciclo. Región que en promedio se puede acceder a sus distintas localidades en tiempos de 1 a 2 horas de la capital regional, nos permite resolver cualquier imprevisto (falta de insumos) y reabastecemos rápidamente de combustible y todo lo necesario para cumplir con la logística en terreno.

En nuestra experiencia, en todos los lugares donde hicimos una evaluación previa a la presentación del presente proyecto, pudimos comprobar que existe una real necesidad de contar con un servicio como el que se presenta (demanda), que los animales son un recurso escaso y difícil de mantener, que sin ayuda de

² El nivel de incertidumbre está asociado al nivel de innovación, si es una copia no tiene incertidumbre, en cambio, si es una invención tiene un nivel alto de incertidumbre.



médicos se hace aún más difícil obtener productos de ellos y que por otro lado se ven expuestos a enfermedades que vienen a oscurecer el panorama a quienes desarrollan la actividad campesina.

Esta unidad con capacidad logística, de ejecución, de diagnóstico y tratamiento se transforma en un sistema intermodal entre los beneficios de los servicios de ciudad y las necesidades del mundo rural aislado.

4.9. BENEFICIO

Describe cómo sus clientes se beneficiarán con la innovación que quiere desarrollar. (Máximo ½ página).

%Salud pública:

- Evitar contagio de enfermedades transmitidas por los animales, con esto disminuir los gastos médicos, bajas laborales, licencias médicas y la sobrecarga que sufre el sistema público de salud.
- Evitar muertes e incapacidades producidas por estas enfermedades.

Producción:

- Acceder a profesionales que los asesoren en el manejo de sus predios, para orientar las directrices tendientes a aumentar la rentabilidad de su actividad.
- Optimizar los planteles productivos, mejorar índices de reproducción, fortalecer status sanitario, asesorar y reorganizar para hacer frente a condiciones inesperadas (incendios forestales, sequías, faltas críticas de alimento, muertes masivas de animales, etc).
- Desarrollar redes de contacto que les permita a los productores mejorar líneas genéticas, vender animales, comprar animales.
- Fortalecer económicamente el sector otorgándoles mayor representatividad.

Educación:

- Hacerlos conscientes de que hoy se ven afectados o expuestos a enfermedades evitables (zoonóticas).
- Inculcar que al mejorar la condición de sus animales ganarán más dinero.
- Educar sobre la genética (animales más resistentes, mejores madres, más cárnicos, etc) y de las nuevas tecnologías (inseminación artificial, sincronización de celos, etc)

Todo esto se traduce en + Dinero
+ Salud
+ Bienestar

... mejores expectativas para el mundo campesino.

Como el negocio será sustentable?

1. Porque llegaremos a un público que hoy nadie atiende y que tienen necesidades de frecuencia permanente.
2. Porque el modelo de negocio involucra voluntariado para la ejecución, reduciendo los costos operativos.
3. Porque el servicio anuelo (vacunaciones y desparasitaciones) tienen un bajo costo en insumos, los que aun siendo entregados promocionalmente generar un buen margen, y de él derivan muchos otros servicios igualmente necesarios y mas costosos (alta capacidad de crecimiento).

4. Es un servicio que busca concentrar la demanda, por lo mismo se concentran los ingresos y tendremos capacidad de inversión a corto plazo.
5. Porque es un servicio que genera ingresos desde la primera atención (aprox al primer mes).
6. Porque no se trata de un servicio aislado, sino de un servicio que necesita de repeticiones cada 3 o 4 meses en cada sector.

Con solo el 5% de nuestros potenciales clientes atendidos, podríamos llegar a ganancias de sobre 100.000.000 de pesos anuales.

4.10. AMENAZAS

Describe qué amenazas y dificultades existen para el desarrollo y éxito de su propuesta. (Máximo ½ página)

Una de las razones de ser de este proyecto es llegar a lugares donde no hay atención médico veterinaria, por ende, competidores directos que amenacen nuestro mercado no identificamos. Lo que si identificamos es la posible presencia de médicos en algunas localidades (con servicios básicos) los que no consideraremos como una competencia, sino más bien como un aliado estratégico por que podrán ser los que continúen determinados tratamientos o manejos post quirúrgico, con la finalidad de generar un ambiente laboral de cooperación.

Otra posible alternativa de competencia que reconocemos es la posibilidad de encontrar en las distintas localidades personal técnico que muchas veces realiza labores netamente veterinarias, de las cuales buscaremos diferenciarnos brindando un servicio con base profesional realizada por un equipo médico y no por una sola persona como suele ser. Otro punto de diferenciación, será el componente educativo que le brindaremos a la población, con un enfoque preventivo (recomendaciones) en concepto de salud pública y no netamente practico (como lo hacen los técnicos).

Un servicio de estas características requiere contar con móviles equipados disponibles para llegar a las más remotas localidades, móviles con los que ya contamos y que son aportados por los socios de este proyecto. Por otro lado, se requiere de un equipo médico y paramédico para realizar las actividades propuestas, en este caso se contará con alumnos en práctica de la carrera Medicina Veterinaria de la Universidad Santo Tomás Talca quienes participan permanentemente en actividades del rubro, bajando con esto los costos de cada jornada.

4.11. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA

Indique cuál es el objetivo general de su propuesta.

Intervenir positivamente el sector rural donde no cuentan con atenciones medico veterinarias.

4.12. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE) DE LA PROPUESTA

Señale un máximo de 5 objetivos específicos asociados al objetivo general de su propuesta.

1) Diseñar logística para cubrir el territorio rural

2) Fortalecer y mejorar la producción animal

3) Evitar contagio de zoonosis en la población Rural

4) Educar sobre los beneficios de este servicio

1. Creación del plan de negocios y planificación estratégica

2. Creación del plan de marketing y difusión.

3. Contratación de empleados y compra de equipos e insumos

4. Puesta en operación de la Unidad (generación de ingresos) e inicio de relaciones con los líderes de cada localidad (jefe de zona).

5. Ejecutar planes para la erradicación de enfermedades que nos transmiten los animales (incluyendo caninos) Generando educación para crear la necesidad de este servicio

6. Crear complicidad y puesta de valor del servicio, generando compromiso mutuo (juntos ganamos!!!)

4.13. RESULTADOS QUE ESPERA ALCANZAR

Asocie cada Resultado Esperado a un objetivo específico, utilizando para ello la siguiente tabla.

N ° OE	N° RE	RESULTADO ESPERADO (RE)
1	1	Llegar a puntos específicos donde se reúna la mayor convocatoria.
2	2	Mejorar la condición sanitaria de los animales expresándose rápidamente en mejoras productivas (aumento de peso, aumento en producción láctea, etc).
2	3	Establecer planes reproductivos aumentando la cantidad de nacimientos y destetes, mejorando con esto la rentabilidad de su crianza.
2	4	Optimizar el rendimiento con las mejoras incorporadas en el manejo (descartar animales viejos, descartar animales distócicos, mejorar genética, etc).
3	5	Disminuir la cantidad de contagio y que las pobladores eviten las conductas de riesgo

4	6	Que se cree la necesidad del servicio cuando los productores se den cuenta que al tener animales sanos pueden ganar más y mejorar el bienestar de ellos y sus familias.
4	7	Enseñarles y demostrarles que con ayuda profesional (asesorías) pueden mejorar el rendimiento de sus animales.
1	1	En un análisis Interno: desarrollar nuestro sistema de atenciones programadas en zonas rurales, implementar la logística y estudio en terreno de las localidades más aisladas.
1	2	En un análisis externo: Colaborar en programas de AYUDA TECNICA implementados por el Gobierno, así como programas específicos de apoyo a sectores rurales de INDAP, Prodesal, etc.
2	3	Definir un jefe de zona en cada localidad abarcada.
2	4	Plan a corto plazo: Dar a conocer rápidamente el servicio a nuestros clientes Meta N°1 (clientes que no tienen accesos a servicios veterinarios) cubriendo un mínimo de 4 comunas mensuales.
2	5	Plan a Mediano plazo: Llegar al 10% de los clientes rurales anuales, incluyendo a aquellos que pudieran tener acceso a servicios pero que nos prefieran a nosotros.
3	6	Elevar la capacidad técnica (equipos) y profesional (personas), llegando con nuevos servicios a las localidades rurales.
4	7	Nuestra Unidad tendrá capacidad para entregar 500 atenciones básicas diarias, las necesidades especiales podrán ser informadas por el líder local quien podrá llamar a la Unidad solicitando una determinada atención.
5	8	Cada productor podrá acceder a planes de desparasitación y vacunación a valores promocionales (se establecerá como un servicio tipo anzuelo).
6	9	Se trabajará en conjunto con el propietario en la mejora de sus sistemas productivos, a fin de que se sientan apoyados en todo momento. Nosotros ganamos haciendo ganar más al productor.

4.14. ACTIVIDADES A REALIZAR

Describe qué actividades deberá llevar a cabo para lograr los resultados planteados. (Máximo 1 página).

N° OE	N° RE	ACTIVIDADES A EJECUTAR
1	1	<p>1.- Realizar análisis demográfico para generar el programa de visitas rurales.</p> <p>2.- Determinar según las características de cada lugar, cual es el tiempo necesario para volver a generar la visita.</p> <p>3.- Identificar los puntos idóneos para llegar con la Unidad (media luna, canchas deportivas, juntas de vecinos, etc).</p> <p>4.- Tomar y mantener contacto con los líderes de cada localidad (presidente de junta de vecinos, concejales, alcaldes, etc) a fin de coordinar detalles de la difusión y llegada de la Unidad.</p>
2	2	<p>1.- Incorporar un programa sanitario compuesto por Vacunaciones, Desparasitaciones internas y externas, Suplementación vitamínica, etc.</p> <p>2.- Establecer diagnóstico de animales enfermos.</p> <p>3.- Introducir planes de trabajo a fin de no desatender a los animales y asegurar nuevas atenciones.</p>
2	3	<p>1.- Realizar diagnóstico de gestaciones, separando los animales que pueden repetir ciclo y descartando a los que presenten serios grados de infertilidad.</p> <p>2.- Identificar edad gestacional para pronosticar fechas de posible parto, con esto se tendrá especial atención para esa fecha y cuidar que no ocurran inconvenientes en el parto.</p> <p>3.- Establecer que ovinos están desarrollando gestaciones gemelares para apartarlas a mejor forraje (en el caso de las gestaciones gemelares en yeguas estas deben ser intervenidas oportunamente).</p> <p>4.- Sincronizar celos para homogeneizar partos y con esto ordenar el sistema productivo.</p>
2	4	<p>1.- Realizar manejos de predio, realizando suplementación alimenticia, recomendaciones de descarte de animales viejos, mejora de genética de machos, disponer de macho celador (en el caso necesario), mejorar camas, aprovechamiento de forrajes disponibles, mejorar de praderas de ser posible, etc. Asesoría predial en general.</p>
3	5	<p>1.- Realizar planes especificados para la erradicación de enfermedades zoonóticas en las diferentes especies que habitan el campo (incluyendo caninos)</p>

		2.- Seguir las directrices de los organismos oficiales en caso de animales infectados con enfermedades de notificación obligatoria.
4	6	1.- Generar educación para crear la necesidad de este servicio 2.- Establecer programas de atenciones que le permitan al productor proyectarse y programar crecimiento en base al conocimiento adquirido. 3.- Exponer casos reales de campesinos enfermos de enfermedades zoonóticas, para que tomen conciencia y eviten las conductas de riesgo y deseen requerir nuestros servicios.
4	7	Crear complicitad y puesta de valor del servicio, generando compromiso mutuo, donde los productores sepan que estamos comprometidos a resolver sus problemas y que juntos podemos llegar a tener éxito.
1	1	Realizar estudio geográfico y demográfico de las localidades y el estudio de la masa ganadera, estableciendo zonas prioritarias determinando el orden en que se realizarán los operativos.
1	2	Se podrá acceder a programas con el fin de aprovechar los recursos disponibles. Como concedores de la zona podremos implementar rápidamente servicios ante catástrofes o simplemente como parte de programas de fortalecimiento a zonas rurales.
2	3	En cada localidad identificaremos a la persona más influyente, que tendrá la tarea de concentrar las atenciones para cada operativo (esta persona gozará de un porcentaje de la utilidad de cada operativo como incentivo) y podrá notificar telefónicamente cuando se llegue al mínimo requerido para activar el operativo en su zona.
2	4	Se implementará difusión radial, diarios locales, difusión por altavoz y afiches instalados en lugares de necesidad básica (almacenes, kioskos, postas, bencineras, etc) junto con la colaboración del Jefe de Zona quien tendrá mayor información.
2	5	Diseñar una marca confiable para el productor, difundir el servicio por medios regionales y que denoten mayor prestigio y solidez. Mostrando el mismo servicio, pero ahora destacando la calidad.
3	6	Determinados equipos (por ejemplo Ecografo) nos entregan la capacidad de llevar mejores y variadas atenciones y nos permiten diversificar los ingresos de la Unidad junto con aumentar la producción de los propietarios. Lo mismo ocurre con profesionales especialistas en equinos, producción, etc.

4	7	Una unidad de trabajo consta de 2 profesionales y 3 voluntarios (alumnos Medicina Veterinaria) quienes pueden cumplir con dicha carga de trabajo diaria.
5	8	Se va a generar un historial de atención en el que el cliente subirá de niveles de descuentos, beneficios, regalos etc. Pero el servicio anzuelo le permitirá conocer de otros servicios encadenados diseñados para aumentar la producción.
6	9	Se establecerá una realización de confianza-recompensa, si el productor cumple podrá acceder a mayores beneficios.

4.15. METODOLOGÍA

Identifique y describa el conjunto de procedimientos, secuenciados en el tiempo, a través de los cuales se va a ejecutar el proyecto. (Máximo 1 página).

El primer mes se ejecutarán conjuntamente la cotización con proveedores (por parte del coordinador general) donde se analizarán la capacidad de stock, precios por volumen y rapidez de despacho, por otro lado se realizará la coordinación con las localidades y planificación sectorial a las que se llevara el primer ciclo de intervenciones (por parte del coordinador en terreno), donde se analizarán los puntos de congregación de los alrededores a las localidades a visitar (media luna, estadios, etc).

A continuación se iniciarán las intervenciones (productivas, salud pública), para lo cual se cuenta con un equipo humano idóneo en cada área, con equipamiento que permite una labor rápida y eficiente. Se tendrá como servicio anzuelo y la asesoría integral de predios y planteles productivos, con lo cual aseguraremos mantener atenciones para el nuevo ciclo de visitas.

Una vez establecida la logística e individualización de localidades que no cuentan con atención medico veterinaria permanente, es que iniciaremos los ciclos, volviendo a visitar cada localidad en un plazo promedio de dos meses (según necesidad).

En terreno se coordinarán las actividades generando un punto de atención fijo en la unidad central, donde las personas lleguen a resolver sus dudas, conocer del servicio y solicitar atención, en esa misma unidad se atenderán a animales menores (los cuales pueden ser trasladados hasta la unidad) y se procesarán las muestras para diagnóstico, también se recibirán las necesidades de visitas a animales mayores (que serán visitados por un móvil de apoyo que permitirá visitar predios circundantes).

Según la necesidades de cada localidad las atenciones pueden ser programadas para una o dos jornadas, agendando visitas para 2 o 3 meses nuevamente.

4.16. CARTA GANTT

Complete la carta Gantt de acuerdo a las actividades señaladas anteriormente.

N° OE	N° RE	Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6				Mes 7				Mes 8							
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	1	<i>Estudio demográfico</i>	X		X		X		X		X		X		X		X			X			X			X			X				X				X	
1	1	<i>Determinar zonas prioritarias</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				X				X			X		X							X
1	2	<i>Identificar puntos de llegada</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				X				X			X					X				X
2	3	<i>Establecer contacto con líderes locales</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	2	<i>Ejecutar Programa sanitario</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	2	<i>Diagnosticar</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	2	<i>Programas de trabajo en predios</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	3	<i>Diagnósticos y edad gestacionales</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

N° OE			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1	Estudio demográfico-geográfico y de masa ganadera	x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	
1	1	Determinar zonas prioritarias	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	2	Postular a proyectos de fortalecimiento rural	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	1	Establecer contacto con líderes locales	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	2	Ejecutar Programa de difusión local	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	2	Ejecutar programa de difusión regional	x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	
3	6	Adquisición de equipos y profesionales	x	x	x	x																								
4	7	Unidad Operativa para trabajar (generación de ingresos)					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5	8	Estadística de clientes para otorgar beneficios					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

4.19. ACTIVIDADES A REALIZAR POR TERCEROS

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros, que no son parte de su equipo técnico.

Nombre de la actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar	Experiencia en la actividad a realizar
Encargado Unidad de Patología y Laboratorio Veterinario a bordo	Dr. Ignacio Troncoso Toro	Académico en Patología, Patólogo Veterinario. Estudiante Doctorado en Patología
Elaboración de Estrategias de Sistemas de Producción locales	Dr. José Cifuentes.	Académico en Sistemas de Producción Animal, Diplomado en Producción Ovina y Bovina.
Apoyo en terreno (personal rotativo)	Alumnos en práctica de Medicina Veterinaria UST sede Talca (VER CONVENIO ANEXO)	Tener al menos 3er año cursado

4.20. PROPIEDAD INTELECTUAL.

Indique si el proyecto aborda la protección del bien o servicio generado en la propuesta.

SI		NO	X
----	--	----	---

Si su respuesta anterior fue sí, indique cual o cuales son los mecanismos que tiene previsto utilizar para la protección, justifique.

4.21. ¿OTROS FINANCIAMIENTOS EN SU PROYECTO?

Describa si su proyecto ya ha recibido financiamiento de otras agencias del Estado y/o fondos privados. Si es así, indique el monto de recursos apalancados y explique para qué acciones en concreto necesita el apoyo de FIA. (Máximo 1 página)

5.2. DESCRIPCIÓN DE LOS COSTOS DE LA PROPUESTA

Detalle en qué usará los recursos solicitados en el punto 5.1. Asocia el presupuesto solicitado a las actividades que pretendes llevar a cabo. (Máximo 1 página).

Los asociados de este proyecto ponen a disposición del proyecto dos móviles, uno un furgón de gran tamaño para montar la unidad de análisis de laboratorio, traslado de personal, baño y cocina. El otro móvil consta de un vehículo de apoyo, el cual puede salir a atender predios cercanos dejando la unidad central como punto de atención donde los lugareños puedan hacer sus consultas. El costo total es de 2.150.000 aprox (aporte de los socios)

A demás se contará

Para poder realizar controles reproductivos es que necesitamos contar con un ecógrafo veterinario portátil con diferentes transductores para evaluar a las distintas especies (equino, bovino, ovino, etc) el cual tiene un valor de 3.500.000. aprox

Fortalecer la fase diagnostica y de laboratorio que ya esta creada es uno de nuestros objetivos, para materializarlo necesitaríamos insumos como los diferentes test (test rosa bengala, California Mastitis test, etc), micropipetas, estufa de cultivo, materiales para análisis coprológicos, tinciones y reactivos por un total de 2.500.000 aprox. Esto nos permitirá diagnosticar y analizar en terreno, lo que nos permitirá tomar decisiones inmediatas apoyando la función de combate y control de enfermedades zoonóticas.

Para poner en marcha los ciclos de trabajo necesitamos disponer de una amplia batería de fármacos como Antibióticos (Mastilac), Antiinflamatorios (fenilbutazona), Vacunas (Coglavax, Dhppi), Vitaminas (Inveade, Hematon), Antiparasitarios internos (Microdes Plus, Rumiten), antiparasitarios externos (Moskimic) Analgesicos (fenilbutazona) y Anestésicos (Ketamina, Xilacina, Lidocaina) por un total de 2.500.000 aprox

Igual de necesarios son los insumos médicos como: Mascarillas, Guantes de látex, Alcohol, Agua oxigenada, Clorhexidina, Mangas de palpación, Vaselina líquida, Algodón, Gel ecográfico, Jeringas (diferentes capacidades), Suturas, Cajas de descarte, Hojas bisturí etc. por un total de 1.500.000 aprox. Productos que nos permitirán entregar atención médica y mejorar el estado sanitario de los animales para permitirles levantar su capacidad productiva, recordemos que un animal enfermo no produce bien.

Para materializar los ciclos de atenciones necesitamos personal médico el cual tiene un costo de 2.000.000.- aprox, quienes estarán encargados de establecer las estrategias recomendadas a los diferentes predios según el sector, tipo de animales producidos y época del año.

Fundamental es la difusión que se desarrollará en cada localidad, donde se distribuirán letreros permanentes que serán ubicados y retirados oportunamente, luego se llevarán a otra localidad, esto generará un gasto aproximado de 1.500.000.- (estos letreros serán ubicados en negocios de abastecimiento, Sedes de juntas de vecinos, Estadios donde tengas actividad los fin de semana, cerca de parroquias, etc).

ANEXOS

ANEXO 1. Certificado de nacimiento del postulante.

ANEXO 2. Currículum Vitae

Se debe presentar el CV del postulante (máximo 3 hojas y con un resumen de los últimos 5 años de experiencia), y si aplica de:

- Cada uno de los miembros del equipo técnico
- Cada uno de los asociados con el que se llevará a cabo la propuesta.
- Cada uno de los servicios a tercero a contratar.

ANEXO 3. Cartas de compromiso

Se debe presentar una carta de compromiso de participación de cada uno de los asociados y miembros del equipo técnico en el siguiente formato:

ANEXO 4. Convenios de Colaboración para ejecución de la propuesta

ANEXO 5. Identificación sector y subsector.

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales

Sector	Subsector
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
Gusanos	
Dulceacuícolas	Peces
	Crustáceos
	Anfibios
	Moluscos
	Algas
	Otros dulceacuícolas
	General para Sector Dulceacuícolas
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal
Gestión	Gestión
	General para General Subsector Gestión
	Congelados
	Deshidratados
	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas

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

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

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : OSCAR ROBERTO GONZALEZ ROJAS

C. DE IDENTIDAD :

EDAD : 26 AÑOS

DISCAPACIDAD : FISICA (Certificado adjunto)

FECHA DE NACIMIENTO : 3 AGOSTO 1991

ESTADO CIVIL : SOLTERO

DIRECCIÓN : Villa la Paz, Pasaje democracia #220. Talca

FONO CELULAR :

CORREO ELECTRÓNICO :

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

EDUCACIÓN BASICA

1996 - 2004 : ESCUELA PROSPERIDAD, TALCA.

EDUCACIÓN MEDIA

2005 – 2008 : LICEO ABATE MOLINA. TALCA

EDUCACIÓN SUPERIOR:

2015– 2016 : INGENIERÍA DE EJECUCIÓN EN .
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,
I.P VALLE CENTRAL. CARRERA ONLINE

OTROS ANTECEDENTES:

2015 : Curso “Iniciación y Planificación de Proyectos, desarrollado por Tecnológico de Monterrey, University of California.

2015 : Curso “Introducción a la Gestión de Operaciones”, desarrollado por Universidad de Pensilvania.

2016 : Curso Online, Escuela de Administración UC “Gestión de Empresas PYME”.

2017 : Webinar Marketing Estratégico, Escuela Administración UC.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : NATALIA BEATRIZ CAMPOS ARÁNGUIZ
C. DE IDENTIDAD :
EDAD : 30 AÑOS
FECHA DE NACIMIENTO : 29 OCTUBRE 1986
ESTADO CIVIL : Soltera
DIRECCIÓN : Calle León #652, POBL. Independencia. TALCA
FONO CELULAR :
CORREO ELECTRÓNICO :

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

EDUCACIÓN BASICA : Escuela Manuel Orella Echanez, Caldera, III región
EDUCACIÓN MEDIA : Colegio Parroquial Padre Negro, Caldera, III Región
EDUCACIÓN SUPERIOR:
2009- 2015 : Titulada de Arquitecto de la Universidad de Talca.
Duración plan de estudios 12 semestres.
2015: : Curso de Biodiversidad y conservación de humedales en la
Región Metropolitana. Universidad Santo Tomás.
2016 : Curso de Biodiversidad y conservación de humedales en la región
Metropolitana. Universidad Santo Tomás.

- 2016 : Seminario Projectando el Paisaje. Auditorio FADEU, Campus Lo Contador PUC. Pontificia Universidad Católica de Chile. Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos.
-
- 2017 : Curso de regularizaciones y Subsidios. Especialización profesional, Colegio de Arquitectos, Santiago.
- 2017 : Coloquio de Paisaje” Paisajes Culturales”, agentes modeladores y creadores de Paisaje, las condes, Región Metropolitana.
- 2017: : 4ta jornada Nacional de Innovación e Investigación, Viña del Mar. Universidad Santo Tomás.

ANTECEDENTES LABORALES

- 2013 : Practica laboral Codelco. División el Salvador. Unidad de Construcción, Gerencia de Servicios y Suministros.
- 2016 : Codelco. División El Salvador. Unidad de Construcción, Gerencia de Servicios y Suministros.
- 2016 – a la fecha. : Ejercicio libre de la profesión. Orientación a proyecto rurales en toda la VII Región. Subdivisiones prediales, cesión terrenos, particiones, regularizaciones generales, planificación, etc. en mayoría para beneficio para proyectos estatales.

OTROS ANTECEDENTES:

- 2009 : Workshop Corinto (Pencachue, VII región). Taller de Obra rural de construcción colectiva. “Vivienda de Emergencia”. Universidad de Talca.
- 2010 : XIX E.L.E.A Internacional BRASILIA “Derecho a la Ciudad”. Encuentro Latinoamericano de Estudiantes de Arquitectura de Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile, Brasil, Perú, Bolivia.

- 2010 : Workshop Cauquenes- Pelluhue -Curanipe.(Cauquenes, VII región) “Encuentro pos terremoto”. Evaluación daños, y creación de un lugar de encuentros. Universidad de Talca.
- 2011 : Workshop Colin. (Maule, VII región). “Cierta Urbanidad a la ruralidad, Taller de las 1000 plazas”. Universidad de Talca.
- 2012 : Workshop Talca. “Creación de Plaza de Comunitaria de Pallets en Población Manuel Larraín”. Universidad de Talca.
- 2013 : Workshop Curtiduría (Pencachue, VII región). Taller de Obra rural de construcción colectiva y social. “Creación plaza rural y cubierta organica” Universidad de Talca.
- 2014 : Workshop Nirivilo (San Javier, VII región) “Creación de plazas comunitarias”
- 2014 : Intervención Sector la virgen de El colorado(Paso Nevado, VII región). A cargo de Pezo Von Ellrichshausen. Universidad de Talca.
- 2016 : Intervención Social Plaza Las Heras Talca. Pabellón Lúdico desplegado en el paisaje Urbano, para evento público de Patinaje, marzo 2016 y 3era Convención de Mascotas, octubre 2016.

MANEJO DE SOFWARES:

Autocad– Nivel Avanzado

Archicad– Nivel Avanzado

Revit– Nivel Avanzado

Allplan – Nivel Avanzado

Argis – Nivel Medio Alto

Illustrator – Nivel Avanzado

Photoshop – Nivel Avanzado

Indesig- Nivel Medio Alto

Office- Nivel Medio

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : ALEJANDRO ANTONIO GONZALEZ ROJAS

C. DE IDENTIDAD :

EDAD : 31 AÑOS

FECHA DE NACIMIENTO : 1 ENERO 1986

ESTADO CIVIL : Soltero

DIRECCIÓN : Calle León #652, POBL. Independencia. TALCA

FONO CELULAR :

CORREO ELECTRÓNICO :

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

EDUCACIÓN BASICA : Escuela Juan Luis SanFuentes Talca.

EDUCACIÓN MEDIA : Liceo Abate Molina. Talca

EDUCACIÓN SUPERIOR:

2011- 2016 : Titulado Medicina Veterinaria, Universidad Santo Tomas. Talca

2016 : Curso de Postgrado en Odontología Veterinaria.
Universidad Católica de Salta UCASAL.

2017 - En curso : Diplomado en Liderazgo Gestión de Personas. (UST)

OTROS ANTECEDENTES:

- 2011 : Expositor del tema “Análisis de la Vitamina C y su relación con Las enfermedades cardiovasculares” en Primer Congreso de Medicina Veterinaria UST. Talca.
- 2012 : Integrante del equipo de debates UST Concepción en 3er Torneo Internacional de Debates Santo Tomás. Viña del Mar.
- 2013 : Expositor del tema “Evolución de las razas caninas”, Cuarto Congreso de Medicina Veterinaria UST, Puerto Montt. Obteniendo Diploma de Participación destacada.
- 2014 : Integrante del equipo de debates UST Talca, en 5to Torneo Nacional de Debates Santo Tomás. Viña del Mar. Obteniendo 3 lugar Nacional.
- 2015 : Integrante Equipo de debates UST Talca en 5to Torneo Internacional de Debates Santo Tomás, Viña del Mar.
- 2015 : Curso DENTAID “Nuevas tendencias en Odontología”. Talca.
- 2015 : Participante I Jornada de Rehabilitación Oral e Implantología, Organizado por Sociedad Chilena de Prótesis y Facultad de Odontología de Universidad de Talca.
- 2016 : Ganador de Proyecto de Innovación FIA (Fundación para la Innovación Agraria Chile) Financiado por Newton Fund (Reino Unido). Por un monto de 15.000.000. Programa que recibió la mentoría del departamento de Innovación de la Universidad de Oxford, UK.
- 2016 : Participante del Curso sobre emprendimiento e innovación “Youn Chilean Agricultural Innovators” Realizado por Innovate UK, FIA y Newton Found. Chile
- 2016 : Participante del Entrenamiento en Innovación realizado en la Universidad de Cambridge, Inglaterra. Desarrollado por Cambridge Enterprise. Reino Unido.
- 2017 : Participante de la 4ta Jornada Nacional de Innovación e Investigación de la Universidad Santo Tomás. Viña del Mar.



2017

: Curso de Gestión de Negocios, Marketing y Propiedad Intelectual, Realizado por docentes del Reino Unido, patrocinado por la Fundación para la Innovación Agraria. Chile

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Ignacio Eduardo Troncoso Toro
C. DE IDENTIDAD :
EDAD : 35 AÑOS
FECHA DE NACIMIENTO : 12/05/1982
ESTADO CIVIL : Soltero
DIRECCIÓN : Tomas Gatica 1891, Chillan. Bio Bio

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

EDUCACIÓN SUPERIOR:

2000– 2004 : Médico Veterinario, Universidad de Concepción.
2014 - 2015 : Magister en educación con mención en pedagogía para la educación superior. Universidad Santo Tomas. Concepción.
2012 : Diplomado Formación Pedagógica en Educación Superior
A la Fecha : Doctorado en Patología Veterinaria. Universidad de Concepción.

OTROS ANTECEDENTES:

Líneas de investigación: - Enfermedades infecciosas zoonoticas - Enfermedades infecciosas animales domésticos - Enfermedades vectoriales

PRESENTACIONES EN EVENTOS CIENTÍFICOS NACIONALES E INTERNACIONALES

Ignacio Troncoso, Christof Fischer, Francisca Arteaga, Cristian Espinoza, Teresa Azocar, Katia Abarca., Seroprevalencia de Bartonella henselae en grupos de riesgo ocupacional, III Congreso Panamericano de Zoonosis y VIII Congreso Argentino de Zoonosis, ARGENTINA, La Plata, 2014

Ignacio Troncoso, Christof Fischer, Cristian Leal, Alvaro Luzio., Seroprevalencia de Toxoplasma gondii en grupo de riesgo ocupacional mediante la técnica de quimioinmunoanálisis, ”. III congreso Panamericano de Zoonosis y VIII Congreso Argentino de Zoonosis., ARGENTINA, La Plata, 2014

Ignacio Troncoso, Christof Fischer, Natalia Soto, Adela Valenzuela, Alvaro Luzio., Seroprevalencia de Toxoplasma gondii en personal de Planta de Beneficio Animal de la Octava región, III Congreso Chileno de Salud Pública y V Congreso Chileno de Epidemiología., CHILE, Santiago, 2014

Weinborn, Romy; Troncoso, Ignacio; Zúñiga, Julio; Arancibia, Carolina, Artritis Séptica Neutrofílica por Ehrlichia Canis, Congreso Iberoamericano Medicina Veterinaria FIAVAC, URUGUAY, Montevideo, 2011

Leporati M., Troncoso I. , Hallazgos serológicos de fiebre Q en rebaños ovinos en la Región del Biobío, XVII Congreso Chileno de Medicina Veterinaria, CHILE, Valdivia, 2012

Troncoso I. Contreras M., Lamilla G., Medina K., Silva A, Weinborn R, Estudio de casos y estimación de los costos de resolución quirúrgica en pacientes con hidatidosis en la Región del Maule, Chile, XVII Congreso Chileno de Medicina Veterinaria, CHILE, Valdivia, 2012

Weinborn R, Castro V., Troncoso I., Poblete C., Rojas R., Ramírez C., Sánchez, N. , Contaminación ambiental por 6 / 8 huevos de helmintos gastrointestinales de caninos en espacios públicos en San Javier, Región del Maule, XVII Congreso Chileno de Medicina Veterinaria, CHILE, Valdivia, 2012

Troncoso I. Castagneto R., Luzio A., Opazo A., Arias C, Caracterización y resistencia antibacteriana de la microbiota vaginal en cerdas pre y post parto, XVII Congreso Chileno de Medicina Veterinaria, CHILE, Valdivia, 2012

Romy Weinborn, Ignacio Troncoso, Marisol Agurto, Christof Fischer, Álvaro Opazo, Michel Leporati, Francisco Carvalho, Detección de Ehrlichiosis en caninos atendidos en diversas clínicas veterinarias en 2 ciudades de Chile, III Congreso Panamericano de Zoonosis y VIII Congreso Argentino de Zoonosis., ARGENTINA, La Plata, 2014

Troncoso T., Ignacio (1); Muñoz F., Lorena (1); Luzio Q., Álvaro(1); Fischer W., Christof(1), NIVEL DE CONOCIMIENTO SOBRE ZONOSIS EN MÉDICOS VETERINARIOS DE PEQUEÑOS ANIMALES DE LA PROVINCIA DE CONCEPCIÓN. OCTAVA REGIÓN, CHILE., XXXII Jornadas Chilenas de Salud Pública, CHILE, Santiago, 2015

PUBLICACIONES ISI

LUZIO A, ESPEJO S, TRONCOSO I, FERNANDEZ I, FISCHER C., Determinación coproscópica de formas parasitarias en heces de *Canis lupus familiaris* diseminadas en playas de la comuna de Tomé, Región del Bío Bío, Chile, Rev. Ibero-Latinoam. Parasitol., 72, 1, 2013, 88-94

Ignacio Troncoso Toro1*, MV; Jorge Toro Barros2, MV; Alejandra Guzmán Cáceres3, MV; Jaime Fuentealba Ortega4, MV; Christof Ignacio Troncoso ISI Publicada 4 / 8 Fischer Wiethuchter1, MV, Ph.D, Evaluación serológica de *Leptospira interrogans* en equinos pertenecientes a un centro ecuestre de la provincia de Linares, Chile, CES Medicina Veterinaria y Zootecnia, 8, 2, 2013, 101-107

Felipe Villalobos-Molina 1, Ignacio Troncoso-Toro 1, Edgardo Loyola-González 1, Álvaro Robles-Sepúlveda 1, Javier AguilarValdés 2, Ítalo Fernández-Fonseca 3 y Alvaro Luzio-Quiroga 1*, Determinación coproscópica de formas parasitarias en heces de ofidios: *boa constrictor* y *Python regius*, Revista Científica, FCVLUZ, 24, 5, 2014, 454-457

Álvaro Luzio, Pablo Belmar, Ignacio Troncoso, Patricia Luzio, Alexis Jara e Ítalo Fernández, Formas parasitarias de importancia zoonótica, encontradas en heces de perros recolectadas desde plazas y parques públicos de la ciudad de Los Ángeles, Región del Bío Bío, Chile, Revista chilena de infectología, 32, 4, 2015, 403-407

José Osvaldo Valdebenito1; Lucila Moreno2; Carlos LandaetaAqueveque1; John Mike Kinsella3; Sergey Mironov4; Armando Cicchino5; Ignacio Troncoso6; Daniel González-Acuña1, Gastrointestinal and external parasites of *Enicognathus ferrugineus* and *Enicognathus leptorhynchus* (Aves, Psittacidae) in Chile, Braz. J. Vet. Parasitol., Jaboticabal, 24, 4, 2015, 422-431

Danny Fuentes1; Jaime Reyes1; María Soledad Sepúlveda2; Mike Kinsella3; Sergey Mironov4; Armando Cicchino5; Lucila Moreno6; Carlos Landaeta-Aqueveque1; Ignacio Troncoso7; Daniel González-Acuña1, Gastrointestinal and external parasites of the white-crested elaenia *Elaenia albiceps chilensis* (Aves, Tyrannidae) in Chile ®, Braz. J. Vet. Parasitol., Jaboticabal, 24, 3, 2015, 276-282

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre : José Sebastián Cifuentes Muñoz.
Fecha de Nacimiento : 06 de Abril de 1982.
Cédula de Identidad :
Nacionalidad : Chilena.
Estado Civil : Soltero.
Situación Militar : Al día.
Domicilio : Huamachuco, sector El Alba s/n, San Clemente. Talca.
Fono :
E-mail :
Profesión : Médico Veterinario.
Técnico Laboratorista Químico Industrial.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Estudios Primarios (1988-1995) : Escuela F-257, San Clemente.

Estudios Secundarios (1996-1999): Liceo Abate Molina, Talca.

Estudios Superiores :

- Centro de Formación Técnica Santo Tomás, sede Talca. (2000-2002)
- Universidad Santo Tomás sede Talca, Escuela de Medicina Veterinaria.(2004-2008)
- Universidad de Chile, Escuela de Postgrado y Postítulo. (2011)
- Universidad de Chile, Escuela de Postgrado y Postítulo (2017).

TÍTULOS Y GRADOS

Título profesional: Médico Veterinario

Titulado con Distinción Máxima, Calificación final: 6.2

Distinción especial: Mejor Alumno de la Promoción.

Postgrado: Diplomado En Gestión de la Producción de Ovinos y Bovinos de

Carne Diplomado en Pedagogía para la Educación Superior

Magister en Ciencias Animales y Veterinarias (en curso).

Título Técnico de Nivel Superior : Técnico Laboratorista Químico Industrial.

Titulado con Distinción Máxima, Calificación final: 6.2

Grado Académico: Licenciado en Medicina Veterinaria.

CURSOS Y SEMINARIOS

- Minor en Gestión y Comunicación.
- Curso “Técnica de Inseminación Artificial”, Dictado por Dr. Alejandro Lucco. Universidad Santo Tomás.
- Seminario Internacional “Patología Clínica en Medicina Veterinaria”, Universidad Santo Tomás. Dictado por Dra. Susan J. Tornquist, PhD, Oregon State University.
- Capacitación en Tuberculosis Bovina Para Médicos Veterinarios, nivel1
- Capacitación en Tuberculosis Bovina Para Médicos Veterinarios, nivel 2

ANTECEDENTES LABORALES

2010-2012	Profesor de cátedra y terreno de “Producción Animal” en Liceo Agrícola San José de Duao, Maule, para alumnos de 3° año de enseñanza media.
2010-2015	Profesor de cátedra y terreno de “Procedimientos Médicos en Ganado Bovino” en Universidad Santo Tomás - Talca, para VIII semestre de la carrera de Medicina Veterinaria.
2011-2015	Profesor y coordinador del ramo: “Sistemas de Producción Animal II” en Universidad Santo Tomás – Talca, para alumnos de VIII semestre de Medicina Veterinaria.
2014-2015	Coordinador del Centro de Prácticas Pecuarias de Universidad Santo Tomás Talca.
2010-2016	Ejercicio independiente de la profesión en medicina mayor y asesoría en producción de bovinos y ovinos de carne.
2015-2017	Jefe de Carrera de Medicina Veterinaria Universidad Santo Tomás, sede Talca.
2016	Profesor de “Medicina de Animales de Producción” en Universidad Santo Tomás Talca, para alumnos de IX semestre de Medicina Veterinaria.

REFERENCIAS LABORALES

- Aurora Villarroel, PhD, Epidemióloga, Profesora y Médico Veterinario de extensión de Oregon State University. Correo electrónico: aurora.villarroel@oregonstate.edu
- Dr. Carol Nilo Veliz, Médico Veterinario, Jefe departamento S.A.G. sector Parral. Fono: 073-461109. Correo electrónico: sector.parral@sag.gob.cl
- Juan Pablo Ríos Jiménez, Médico Veterinario, Presidente Colegio Médico Veterinario Talca. Fono: 09-95475556.
- Pamela Morales Muñoz, Médico Veterinario, Directora de Escuela de Medicina Veterinaria Universidad Santo Tomás, sede Talca. Fono: 071-342300
- Vicente Muñoz Aguayo; Médico Veterinario. Fono: 09-94526982