



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018 COOPERATIVA AGRÍCOLA RUMPACOOOP

Tabla contenidos

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA.....	5
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	5
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA	5
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO	5
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO.....	5
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	5
SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES.....	6
6. ENTIDAD POSTULANTE.....	6
7. ASOCIADO(S)	6
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA	7
8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE	7
8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante	7
8.2. Representante legal de la entidad postulante	7
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante	8
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias	8
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).	8
9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S).....	9
9.1. Asociado 1	9
9.2. Representante legal del(os) asociado(s)	9
9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s)	10
10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	11
SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA.....	12
11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA.....	12
12. RESUMEN EJECUTIVO.....	12
13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD.....	13
13.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta.	13

13.2.	Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado.	14
14.	SOLUCION PROPUESTA	15
14.1.	Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.	15
14.2.	Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.	15
15.	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	16
15.1.	Objetivo general	16
15.2.	Objetivos específicos.....	16
16.	MÉTODOS.....	17
17.	RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES	19
	Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.....	19
18.	CARTA GANTT.....	20
19.	HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA.....	22
20.	ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA.....	23
20.1.	Organización de la propuesta	23
20.2.	Equipo técnico.....	23
20.3.	Colaboradores	24
20.4.	Servicios a Terceros.....	24
21.	POTENCIAL IMPACTO	25
21.1.	Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.....	25
21.2.	Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta. 25	
21.3.	Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.....	26



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

ANEXOS 27

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA		
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA		
Fortalecimiento de la cooperativa agrícola Rumpacoop mediante la implementación de un modelo de gestión en áreas priorizadas.		
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA		
Ver identificación sector y subsector en Anexo 10 .		
Sector	Agrícola	
Subsector	Frutales Menores	
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO		
Inicio	Septiembre 2018	
Término	Agosto 2019	
Duración (meses)	12 meses	
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO		
Región	Coquimbo	
Provincia(s)	Limarí	
Comuna (s)	Ovalle	
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018".		
Aporte	Monto (\$)	Porcentaje
FIA		
CONTRAPARTE	Pecuniario	
	No pecuniario	
	Subtotal	
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)		

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

La entidad postulante y asociados manifiestan su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

6. ENTIDAD POSTULANTE

Nombre Representante Legal	Eliecer del Rosario Maluenda Maluenda
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p>Firma</p>	

7. ASOCIADO(S) Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias- CAMPOCOOP LTDA.

Nombre Representante Legal	José Agustín Mariano Quinchao
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p>Firma</p>	

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

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

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

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

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola de Elaboración y Comercialización de la Rumpa del Copao Región de Coquimbo Ltda. Rumpacoop Ltda.

Giro/Actividad: Cooperativa Agrícola

RUT:

Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): pequeño

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):

Identificación cuenta bancaria de la entidad	Banco:	
	Tipo de cuenta:	
	Número:	

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Dirección postal (para recepción de documentación):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no): si

Número total de integrantes de la cooperativa:	24	N° Mujeres	11	N° Hombres	13
--	----	------------	----	------------	----

N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años	1
---	---

8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Eliecer del Rosario Maluenda Maluenda

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente

RUT:

Nacionalidad: Chilena			
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):			
Teléfono:			
Celular:			
Correo electrónico:			
Profesión: Agricultor			
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): Diaguita			
Género (Masculino o Femenino): masculino			
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante			
Indicar brevemente la actividad de la empresa cooperativa, su actividad comercial y estructura organizacional.			
<p>Rumpacoop nace el año 2015 con el propósito de producir y comercializar la Rumpa, fruto silvestre del Copao, patrimonio cultural y endémico de las comunidades agrícolas de la provincia del Limarí. La cooperativa se constituye por 24 asociados/as con el objetivo de agregar valor, comercializar la producción y resaltar los atributos detectados tras años de investigación y trabajo desarrollado entre los pequeños/as agricultores/as e instituciones como INIA/FIA/Innova Corfo. El objetivo de la organización es “Hacer de la Rumpa una real alternativa de ingresos económicos para las familias de las comunidades agrícolas del territorio”.</p> <p>Con la ejecución de los proyectos Fía: Valorización del patrimonio (2015), y Gestión para la innovación de empresas cooperativas, Línea 1 (2017), se ha ido fortaleciendo la cooperativa, la gama de productos y su comercialización. Actualmente, la línea disponible se compone por mermeladas, jugos y pulpa de frutas, las que se destina principalmente a mercados locales. También, se han realizado distintas prospecciones para abastecer nichos de mercados Horecas de Santiago.</p> <p>En este mismo contexto, las últimas acciones han llevado a la cooperativa diagnosticar su situación, identificar y analizar sus principales brechas de desarrollo, generar capacidades en los asociados, mejorar su imagen corporativa y packarging de los productos y a generar un plan de trabajo con áreas priorizadas a implementar en el corto y mediano plazo, para con ello, fortalecer la gestión, innovación, comercialización y funcionamiento empresarial.</p>			
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias			
Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada (marque con una X).			
SI	X	NO	
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).			

Nombre agencia:	FIA
Nombre proyecto:	Fortalecimiento de la cooperativa agrícola Rumpacoop mediante un Programa de Innovación en gestión organizacional y empresarial que le permita avanzar hacia la implementación de un modelo de gestión en torno a un producto con sello de origen.
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	Dic 2017
Fecha de término:	Nov 2018

Nombre proyecto:	GESTOR COMERCIAL: Asesoría en apoyo a la gestión comercial de la Rumpa y derivados en mercados de la Región Metropolitana.
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	Dic 2016
Fecha de término:	Mar 2017

9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)	
Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta.	
9.1. Asociado 1	
Nombre: Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias - Campocoop Ltda.	
Giro/Actividad: Asesorías gremiales	
RUT:	
Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Confederación	
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): No corresponde.	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):	
Teléfono:	
Celular:	
Correo electrónico:	
9.2. Representante legal del(os) asociado(s)	
Nombre completo: José Agustín Mariano Quinchao	

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: agricultor
Género (Masculino o Femenino): Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): Mapuche
9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) Indicar brevemente la actividad del(os) asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.
<p>La Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias de Chile, es una organización con más de 48 años de existencia, dedicados a la representación y valorización del sector cooperativo a nivel nacional.</p> <p>Campocoop, es una entidad que asocia a las Federaciones Regionales de cooperativas campesinas, agrícolas y silvoagropecuarias, organismos en los que, a su vez, se asocian las Cooperativas de base local. El gremio representa los intereses de 4 Federaciones, 65 cooperativas, y alrededor de 3.000 pequeños productores pertenecientes a la agricultura familiar, localizados entre Antofagasta y los lagos.</p> <p>El objetivo principal de Campocoop es, velar por los intereses de sus asociados, y contribuir a su desarrollo como empresa de carácter social, proporcionando asistencia en ámbitos cooperativos y de negocios, para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños productores agrícolas y campesinos. Es así, que cuenta, con una Plataforma de servicios cooperativos tanto para sus socios como terceros, en los ámbitos de: Gestión de cooperativas; Asistencia Jurídica; Asistencia Contable; Asesoría en comunicaciones; Capacitación y Producción de eventos, ferias y seminarios. Para proporcionar este servicio la Confederación cuenta con alianzas de colaboración con distintos profesionales, universidades y empresas relacionadas al rubro.</p>

10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

Nombre completo: Luis Alberto Gallardo Saavedra

RUT:

Profesión: Agrícola

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No

Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).

SI		NO	X
Indique el cargo en la entidad postulante:		Indique la institución a la que pertenece:	

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

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

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

DEBE SELECCIONAR SOLO UNA LINEA DE FINANCIAMIENTO

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

12. RESUMEN EJECUTIVO

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

La Cooperativa Rumpacoop, gracias al apoyo de financiamiento de FIA, mediante el programa de Gestión para la innovación en empresas cooperativas, ha desarrollado recientemente y de manera participativa, un Plan de acción para el período 2018-2022. En dicho documento se contemplan las actividades necesarias para potenciar y fortalecer el trabajo que realiza la organización tanto en los ámbitos de gestión: productivo-comercial, innovativo y social. Es por ello, que esta postulación está orientada a la implementación y puesta en marcha del Plan de acción –al menos en sus primeros 12 meses-, fortaleciendo la gestión, innovación, comercialización y funcionamiento empresarial de Rumpacoop, y con ello dando continuidad al trabajo y beneficios obtenidos a la fecha.

El Programa de áreas priorizadas contempla los siguientes objetivos y resultados, según el documento realizado y sociabilizado con la asamblea:

1. Fortalecer la gestión administrativa gerencial de la cooperativa. Por medio de la asistencia en términos de administración, y que permita generar las capacidades en el consejo de gestionar el conjunto de estrategias y acciones que deban desarrollar sus directivos, personal y socios/as, con el objetivo de administrar efectivamente los recursos de la cooperativa para el logro de los productos y la obtención de las metas propuestas.
2. Potenciar la comercialización y las unidades de negocios de la cooperativa. Por medio del apoyo de un gestor comercial, cuyo objetivo sea posicionar los productos en distintos nichos de mercado tanto locales como a nivel nacional, consolidar clientes, contactar potenciales, y mejorar el relacionamiento comercial. Además, de prospectar nuevas unidades de negocios que permitan diversificar el negocio y mejorar los servicios entregados a sus socios/as. Este ámbito contempla también, la investigación, tramitación y potencial obtención de sellos de calidad, para mejorar la competitividad, como por ejemplo el sello Manos campesinas de Indap.
3. Desarrollo de una cultura de innovación dentro de la organización. Por medio de la

creación de un comité de innovación, que promueva e incentive la cultura de innovación al interior de la cooperativa. Esto contempla no sólo el desarrollo de nuevas líneas de productos o servicios, sino también identificar nuevas estrategias empresariales, nuevas maneras de gestionar los recursos y capacidades y nuevas formas de comercialización, entre otros aspectos.

4. Potenciar la visualización y la comunicación de la Cooperativa, tanto hacia los mismos socios como hacia el exterior. Para ello se identifica la creación de un plan que permita entre otras acciones el mejoramiento de la imagen corporativa, la creación de una página web - que permita difundir las actividades y acciones realizadas por la organización, y también ser un medio que permita comercializar la línea de productos y servicios de la cooperativa-, etcétera. También, se contempla la realización de material de trabajo y corporativos.

Con esto se pretende avanzar hacia resultados que permitir consolidar a la cooperativa en su gestión, tanto de negocios como organizacional, logrando además reconocimiento y validación desde el sector productivo donde se encuentra y finalmente posicionarla como una empresa exitosa, innovadora y sólida, relevando siempre su carácter social y su aporte a la comunidad y territorio.

13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

De acuerdo con los resultados de los diversos levantamientos realizados durante este 2018 y estudios anteriores, las líneas de productos actualmente desarrollados por la cooperativa, contienen importantes atributos, características funcionales y un alto potencial comercial. Sin embargo, aún se requiere potenciar aspectos relevantes de la gestión comercial y gestión interna, para consolidar la organización.

El principal desafío de Rumpacoop es fortalecerse su gestión, potenciando los ámbitos organizacionales, productivo-comercial, financiero y de innovación, para así ser organización más competitiva. Este mejoramiento se ha materializado en un Plan de acción de corto y mediano plazo, que la cooperativa comenzará a ejecutar con el desarrollo de esta iniciativa, a modo de resolver, entre otras las siguientes problemáticas y limitantes:

- i. Para la puesta en marcha, agregación de valor y funcionamiento del negocio, se requiere capital tanto para inversión como operativo.
- ii. Dada la disponibilidad de recursos de la Cooperativa ha redundado en que tenga una gestión limitada, lo que no ha permitido avanzar en mayor medida respecto de las propuestas de comercialización. Por ello, se reitera la necesidad de que la cooperativa se haga asesorar al menos en lo administrativo, con el fin de mejorar sus resultados y sus niveles de información.

iii. Se requiere un mayor compromiso y participación de los socios de la cooperativa para fortalecer primero la organización y luego consolidarse como empresa. Para ello, se requiere generar nuevas motivaciones, productos y/o servicios, que permitan diversificar el negocio, y aumentar la participación societaria.

v. Existe un desconocimiento a nivel nacional de las características y atributos de la Rumpa, por tanto, se requiere difundir y visualizar tanto la línea de productos como la organización.

En este contexto, es de vital analizar lo que esperan los socios de la Cooperativa y como proyectan ellos su compromiso con la misma, dado que la participación societaria es directamente relacional con el éxito productivo, y comercial de la organización; por ello, se deber fortalecer de manera constante el trabajo societario, los liderazgos, la participación tanto de jóvenes como mujeres, los flujos de información, entre otros. Todo ello acompañado de educación cooperativa, generación de capacidades, y un acompañamiento integral en las labores desde la producción hasta la comercialización.

De acuerdo a las posibilidades de mercado, atributos y potencial de desarrollo para el Copao, la estrategia comercial de los productos de Rumpacoop, se deben enfocar a la “Diferenciación”, y a la obtención de algún sello de origen y/o calidad, que resalte el valor patrimonial, cultural y endémico del fruto. Este concepto establece como método de desarrollo el alcanzar calidades y posicionamiento en mercados de nicho, apuntando a volúmenes de venta reducidos pero de mayor precio final, que conllevan a la obtención de mayores retornos, que permita con ello, mejorar la calidad de vida sus asociados/as y sus familias.

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

Los beneficiarios/as y participantes directos son los 24 asociados/as de la cooperativa Rumpacoop, 13 hombres y 11 mujeres, uno de ellos menor de 30 años, todos/as campesinos/as y comuneros/as agrícolas del secano de la Provincia del Limarí, la mayoría con residencia en la comuna de Ovalle. Los beneficiarios indirectos corresponden a las familias de los asociados/as y los proveedores/as tanto como de fruta, como otros insumos. Son personas y familias, que tienen como parte de sus ingresos la producción, transformación y comercialización de la Rumpa, ya que este producto es parte de su historia, tradiciones y patrimonio. Según sus capacidades y ubicación cumplen rol de recolectores, procesadores, promotores y/o directivos. Por tanto, fortalecer la empresa, su gestión, organización, comercialización y visualización, es parte fundamental para poder aumentar sus ingresos, y con ellos mejorar su calidad de vida.

También es relevante mencionar que la cooperativa Rumpacoop es en sí misma una innovación en el ámbito rural campesino de la Región de Coquimbo, por cuanto es el resultado de un desarrollo gradual de capital social incentivado por la participación activa en una secuencia de proyectos de innovación INIA/FIA y otros. Sin embargo, el nivel de gestión organizacional y empresarial alcanzado hasta ahora resulta insuficiente para sustentar un modelo de negocio basado en un producto silvestre, identitario, patrimonial, con potencial de negocio, orientado a mercados locales, y de nichos a nivel nacional. Para enfrentar con éxito el desafío de Introducir y mantener sus productos mercados exigentes y competitivos, Rumpacoop requiere de una sólida

estrategia de fortalecimiento e innovación, que le permita la mejora continua y sostenible de su gestión.

Por otra parte, a modo de asociado, está la Confederación de Cooperativas – Campocoop, la cual con su equipo técnico especializado en cooperativas y el apoyo de la dirigencia nacional, se vincula directamente con las oportunidades de desarrollo que posee Rumpacoop velando así por el desarrollo rural, la asociatividad campesina y generación de propuestas y políticas que permitan a las cooperativas ser empresas competitivas a nivel nacional y generadoras de alimentos saludables para la población.

14. SOLUCION PROPUESTA

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

La solución propuesta considera la ejecución de las principales actividades de corto plazo, diseñadas en el Plan de Acción -trabajadas y sociabilizadas con los socios, gracias al proyecto de gestión de cooperativas de FIA adjudicado por la cooperativa Rumpacoop el año 2017, que dan solución a las principales limitantes internas como la falta de profesionales, capital operativo, y de inversiones, la generación de capacidades, potenciamiento de la imagen corporativa, visualización, motivación interna, entre otros. Además, de contribuir en el mediano plazo, a disminuir las brechas de las limitantes externas como, competencia, comercialización, relación intercooperativa, representación visualización, entre otras.

En este contexto, como actividades prioritarias expuestas en el Plan de la cooperativa, se considera: 1. Fortalecer la administración y gerencia; 2. potenciar la comercialización y la unidades de negocios de la cooperativa; 3. Desarrollar una cultura de innovación dentro de la organización; y 4. Potenciar la visualización y la comunicación de la Cooperativa, tanto hacia los mismos socios como hacia el exterior.

Así, con el desarrollo de estas acciones se pretende avanzar hacia resultados que permitir consolidar a la cooperativa en su gestión, tanto de negocios como organizacional, logrando además reconocimiento y validación desde el sector productivo donde se encuentra y finalmente posicionarla como una empresa sostenible, innovadora y sólida, que permita contribuir al desarrollo rural y a la obtención de mayores beneficios económico y sociales para sus cooperados.

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

El desarrollo del plan de acción contribuye directamente a mejorar la gestión administrativa interna y comercial, ya que considera la asistencia de profesionales de apoyo ad-hoc, que contribuyan a resolver las necesidades de la cooperativa. Además, cómo contribución a la gestión se considera la actualización del plan de negocios existente y la elaboración de planes de marketing y comunicación, que defina las estrategias complementarias al desarrollado plan de acción, y que en definitiva permiten impulsar y consolidar la organización.

Por otro lado, en la contribución a la generación de procesos de innovación, con esta iniciativa se pretende desarrollar una cultura de innovación dentro de la organización, por medio de la creación de un comité de innovación, que promueva e incentive la cultura de innovativa, la generación de nuevas estrategias, nuevas líneas de productos o servicios, nuevas maneras de gestionar los recursos y capacidades, nuevas formas de comercialización, entre otras.

Finalmente, en términos de mejoramiento de los procesos, se considera la adquisición de una cámara de frío, que permita la mantención de los productos en las condiciones y las calidades que se requiere, para apuntar a los mercados, de acuerdo la demanda existente y potencial, estabilizando con ello además la oferta, evitando la saturación en pick productivos, y las mermas de productos.

15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

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

15.1. Objetivo general¹

Fortalecer y Consolidar la Cooperativa Agrícola Rumpacoop mediante la implementación de un modelo de gestión empresarial, comercial, social e innovativa, que permita el desarrollo sostenible de la organización.

15.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Fortalecer la gestión administrativa y gerencial de la Cooperativa
2	Potenciar la comercialización y unidades de negocios de la Cooperativa
3	Desarrollar una cultura de innovación al interior de la Organización
4	Potenciar la visualización y comunicación de Rumpacoop

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

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

16. MÉTODOS

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

Método objetivo 1:

Para fortalecer la gestión administrativa gerencial de la cooperativa, se considera la asistencia de profesionales que permitan generar las capacidades al Consejo de administración y gerente de la cooperativa, para gestionar el conjunto de estrategias y acciones que deban desarrollar sus directivos, personal y socios/as, con el objetivo de administrar efectivamente los recursos de la cooperativa. Se considera que estos profesionales puedan apoyar al consejo en las actividades de monitorear continuamente la ejecución de la planificación estratégica, y otros planes a desarrollar, realizar control de las actividades y las adaptaciones de mejoras continuas, que sean necesarias. También se considera que los profesionales en conjunto con el consejo y gerente puedan buscar nuevas alternativas de financiamiento públicas y/o privadas para seguir impulsado el negocio y la organización. Los profesionales considerados para dichos apoyos son el coordinador alterno, profesional dada alianza con el INIA, y mediante la asistencia de servicio de terceros.

Es de suma importancia, la realización de reuniones periódicas con el consejo de administración, con los profesionales antes mencionados, a modo de planificar el trabajo a ejecutar, realizar un calendario de seguimiento del desarrollo de las acciones priorizadas que deben ser abordadas en corto plazo, metas, la asignación de recursos, responsables, entre otros.

Por otro lado, el coordinador alterno será el encargado de asistir al consejo de administración y actualizar los libros sociales, y en conjunto con el coordinador principal y equipo técnico, velar por que la cooperativa mantenga su vigencia en el departamento de cooperativas de la división de asociatividad y economía social del ministerio de economía. Todo esto, mediante la asistencia participativa e involucrando a otros los directivos para que también ellos, absorba y aprendan en la práctica, lo relativo a los procesos, gestiones y métodos que implica la administración.

Por otro lado, se considera la asistencia, de un contador permanente que apoye en las labores tributarias y financieras de la cooperativa.

Finalmente, se establecerán prácticas regulares de elaboración de informes periódicos y manejo de información cualitativa y cuantitativa, a modo de generar registros de los procesos administrativos.

Método objetivo 2:

Potenciar la comercialización y las unidades de negocios de la cooperativa. Por medio del apoyo de un gestor comercial, cuyo objetivo sea posicionar los productos en distintos nichos de mercados tanto locales como a nivel nacional, consolidar clientes, prospectar potenciales, y mejorar el relacionamiento comercial con los existentes.

Se considera la actualización del plan de negocios existente, y que se definan entre otros ámbitos, los segmentos de mercados, los canales de comercialización y las alianzas a realizar, a

modo de desarrollar la empresa en el largo plazo. Es labor del gestor comercial cumplir con las actividades propuestas en dicho plan e informar de los avances a los directivos, asamblea y gerente.

Además, el plan debe considerar la prospección y factibilidad de incorporación de nuevas unidades de negocios, que permitan diversificar el negocio y/o mejorar los servicios entregados a sus socios/as, mediante el desarrollo de perfiles. El gerente en conjunto con el gestor y con la aprobación del consejo, deben gestionar y administrar las nuevas unidades de negocios a instaurar por la cooperativa. Mediante sistemas de control se debe supervisar las unidades estratégicas de negocios, planificar los procesos y llevar registros del funcionamiento operativo, todo esto a modo hacer sostenible el sistema. En este contexto, en términos de mejoramiento de los procesos, se considera la adquisición de una cámara de frío, que permita la mantención de los productos en las condiciones y las calidades que se requiere, para apuntar a los mercados, de acuerdo la demanda existente y potencial, estabilizando con ello además la oferta, evitando la saturación en pick productivos, y las mermas de productos.

También se contempla, la tramitación y obtención de sellos de calidad, para mejorar la competitividad, agregar valor y diferenciación a la línea de productos de la cooperativa, y acceder con ello a mercados más exclusivos y especializados. Se considera como primera opción analizar la obtención del sello Manos campesinas de Indap.

Finalmente el gestor comercial, debe ser participante activo del comité de innovación a constituir.

Método objetivo 3:

Desarrollo de una cultura de innovación dentro de la organización. Por medio de la creación de un comité de innovación, que promueva e incentive la cultura de innovación al interior de la cooperativa. Esto contempla no sólo el desarrollo de nuevas líneas de productos o servicios, sino también identificar nuevas estrategias empresariales, nuevas maneras de gestionar los recursos y capacidades y nuevas formas de comercialización, entre otros aspectos.

El comité de innovación debe operar mediante el diseño de una estructura de innovación, a modo establecer las directrices en este ámbito, y con ello, mejorar las condiciones del negocio, la motivación societaria, los beneficios sociales y alcanzar el desarrollo sostenible de la organización. Este diseño debe ser participativo, con los integrantes del comité.

Método objetivo 4:

Potenciar la visualización y la comunicación de la Cooperativa, tanto hacia los mismos socios como hacia el exterior. Para ello se identifica la creación de un plan que permita entre otras acciones el mejoramiento de la imagen corporativa, la creación de una página web - que permita difundir las actividades y acciones realizadas por la organización, y también ser un medio que permita comercializar la línea de productos, servicios de la cooperativa-, la difusión de los productos y sus atributos, entre otros. También, se contempla la realización de material de trabajo, corporativos, entre otras acciones.

17. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

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

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1	Contar con una administración ordenada y profesional	Plan de gestión administrativa	0	1	Mes 12
2	2	Consolidar y prospectar nuevos canales de comercialización	Aumento en la comercialización de los productos	0	Aumento de 30% de las ventas	Mes 12
2	3	Realización y actualización de Plan de negocios	Documento plan negocio 2018	0	1	Mes 5
3	4	Instaurar Comité de Gestión de la Innovación	Comité	Existencia del comité	Sí/no	Mes 5
3	5	Diseño estructura de innovación	Estructura de innovación	0	1	Mes 6
4	6	Realización de Plan de comunicación	Plan de comunicación	0	1	Mes 6

³ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.

⁴ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

18. CARTA GANTT

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

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

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

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

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año												
			Trimestre												
			1°			2°			3°			4°			
1	1	Contar con la asistencia de profesionales para la generación de capacidades administrativas al Consejo y gerente.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	1	Determinar áreas de trabajo		X	X										
	1	Calendario con plazos a corto y mediano plazo			X	X									
	1	Asistencia en celebración de Junta general de socios y reuniones de directorio				X	X								
	1	Actualización de libro sociales		X	X	X	X								
	1	Contar con asistencia contable permanente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	2	Contar con un gestor comercial		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	2	Adquisición de cámara de frío		X	X										
	3	Elaboración y actualización de plan de negocios			X	X	X								

	2-3	Acciones de mejoras en el relacionamiento con clientes y prospección de nuevos mercados					X	X	X	X	X	X	X	X
	2-3	Tramitación y obtención de sellos de calidad			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	4	Constitución comité de innovación					X	X						
	5	Diseño de una estructura de innovación							X	X	X			
4	6	Elaboración de plan de comunicación								X	X	X		
	6	Ajuste Imagen Corporativa, aplicación y producción packaging							X	X	X	X		
	6	Creación de página web							X	X	X			
	6	Elaboración de material corporativo									X	X	X	X

19. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA		
Hitos críticos⁵	Resultado Esperado⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Instalación y ordenamiento de la gestión de la cooperativa.	1	Agosto 2019
Consolidar canales de comercialización	2	Agosto 2019
Instaurar Comité de Gestión de la Innovación	4	Febrero 2019
Plan de comunicaciones	6	Febrero 2019

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

⁶ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.
Formulario de postulación

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

20.1. Organización de la propuesta

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

	Función en la propuesta
Ejecutor	Responsable de la ejecución de las componentes técnicas y financieras del proyecto ante FIA.
Asociado (Campocoop)	Apoyar la administración y ejecución del proyecto, aportando experticia en cooperativismo, y acercando capacidades en diversos ámbitos de la innovación en gestión empresarial y organizacional.

20.2. Equipo técnico

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

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

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

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

Se debe considerar:

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

2. La inclusión de un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función	Horas de dedicación totales	Incremental/no incremental
1	Luis Gallardo	Técnico Agrícola	Ejecución técnica y financiera. Desarrollo de informes.	450	Incremental
2	Daniela Encalada	Ingeniero agronegocios	Apoyo en ejecución de actividades y elaboración de informes críticos.	300	Incremental

3	Waldo Castillo	Contador General, Cooperado Rumpacoop	Receptor capacidades contables y legales	252	No incremental
4	Eliecer Maluenda	Dirigente Rumpacoop	Encargado de coordinar al equipo con la asamblea. Apoyo gremial.	120	No incremental
5	Víctor Perines	Comerciante	Encargado de apoyar la gestión comercial	120	No incremental

20.3. Colaboradores

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

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

La entidad que colaborará en la ejecución de la propuesta es INIA Intihuasi y la persona cuya participación se compromete es la investigadora Ingeniero Agrónomo Master Science experta en frutales menores Angélica Salvatierra. El objetivo de su participación consiste en apoyar la componente de innovación productiva y difusión en todas las etapas del proyecto. Se materializará mediante su participación en las instancias técnicas que solicite el Coordinador, tales como reuniones, talleres, charlas, grupos de trabajo.

20.4. Servicios a Terceros⁷

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

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

- Profesional administrativo (por definir), técnico que apoye de manera esporádica a la generación de capacidades administrativas al Consejo y gerente.
- Gestor comercial (por definir), Apoyo permanente. Competencia: gestión comercial cooperativa e introducción de productos campesinos a mercados de nichos.
- Realización de estudios y planes. Empresa consulta o profesionales competente a cada ámbito.
- Ajuste de imagen y desarrollo material corporativo. Imprenta Imaginación digital.
- Creación y mantención web. Empresa o profesional por definir.

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

21. POTENCIAL IMPACTO ⁸

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

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

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

Con la Propuesta se genera un beneficio tanto productivo, económico, comercial y social de la cooperativa, ya que fortalecerá las unidades de negocios de la cooperativa, su comercialización y con ello se espera tener mayores retornos, que permitan consolidar el negocio y mejorar la calidad de vida de sus asociados/as y familias. Además, se contempla la diversificación de las líneas de productos y/o servicios proporcionados a los cooperados.

El aumento económico de la Cooperativa Rumpacoop repercute directamente con un mayor desarrollo social tanto para sus socios, como para otros productores de la comunidad, y contribuye al desarrollo rural del territorio, el resguardo patrimonial y cultural.

N°	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador ⁹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰
1	Rescate patrimonial	Venta a granel	Agregación de valor, calidades y sellos
2	Aumento en ventas	Ventas locales	Ventas en nichos de mercados especializados
n	Mayores retornos percibidos	Sin excedentes a repartir	Distribución de excedentes a los socios/as

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

Los indicadores de impacto social pueden ser: número de trabajadores, salario de los trabajadores, nivel de educación, integración de etnias, entre otros.

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

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

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

Entre los impactos sociales se considera la generación de nuevas capacidades en los/as socios/as, la integración de mujeres y jóvenes, y la generación de la participación societaria, entre otros.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²
1	Participación de mujeres y jóvenes	12	Aumento en un 10%
2			
n			

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXOS

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE.

Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.

ANEXO 2. CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.

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

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

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

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

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

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

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

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

Nombre completo	Luis Alberto Gallardo Saavedra
RUT	
Profesión	Técnico Agrícola
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas Limarí
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	No aplica
Rubros a los que se dedica:	No aplica

Nombre completo	Daniela Encalada Muñoz
RUT	
Profesión	Ingeniero en Agronegocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Confederación Nacional Campocoop
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	No aplica
Rubros a los que se dedica:	No aplica

Nombre completo	Waldo Rubén Castillo Ibacache
RUT	
Profesión	contador general
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	ejercicio de la profesión en forma independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	pequeño
Rubros a los que se dedica:	hortalizas

Nombre completo	Víctor Hernán Perines Ossandon
RUT	
Profesión	Comerciante
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Microempresa familiar
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	no
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	pequeño
Rubros a los que se dedica:	frutales

Nombre completo	Eliecer Del Rosario Maluenda Maluenda
RUT	
Profesión	pequeño agricultor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	No aplica
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Si, Diaguita
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	pequeño
Rubros a los que se dedica:	Frutales y avicultura