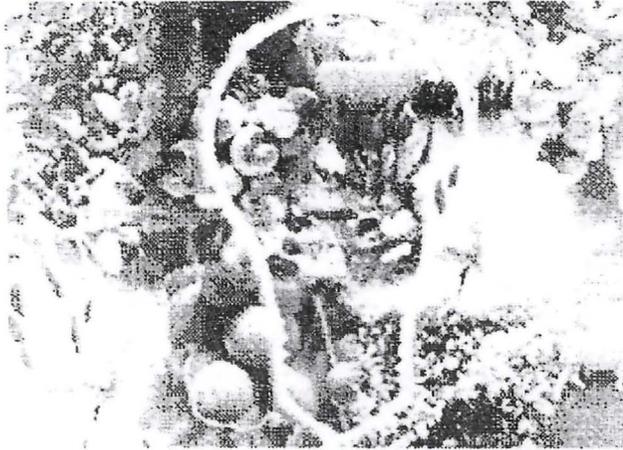


647



Fundación para la Innovación Agraria, FIA

## CONVOCATORIA DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN 2011/2012



### FORMULARIO DE POSTULACIÓN PROPUESTA COMPLETA

NOVIEMBRE 2011

OFICINA DE PARTES 2 FIA RECEPCIONADO	
Fecha	28 FEB 2012
Hora	10:40
Nº Ingreso	868



## TABLA DE CONTENIDOS

1. RESUMEN DEL PROYECTO.....	2
2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES.....	5
3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO.....	9
4. ORGANIZACIÓN.....	30
5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN.....	32
6. ESTRATEGIA DE DIFUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO.....	33
7. COSTOS DEL PROYECTO.....	34
8. INDICADORES DE IMPACTO.....	39
9. GARANTIAS.....	40
10. ANEXOS.....	41

## 1. RESUMEN DEL PROYECTO

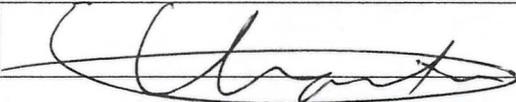
### 1.1. Nombre del proyecto

**“DESARROLLO DEL CULTIVO, MANEJO AGRONÓMICO Y POSTCOSECHA DEL COPIHUE (LAPAGERIA ROSEA) PARA LA OBTENCIÓN DE FLOR DE CORTE COMERCIALIZADA COMO PRODUCTO CON VALOR AGREGADO PARA NICHOS EN MERCADOS PREMIUM”**

### 1.2. Subsector y rubro de impacto del proyecto de acuerdo a CIIU-Clasificador de actividades económicas para Chile y especie principal, si aplica. (ver Anexo 1)

Código CIIU	0112
Subsector	FLORES Y FOLLAJES
Rubro	OTRAS FLORES Y FOLLAJES
Especie (si aplica)	Copihue (Lapageria rosea)

### 1.3. Identificación del ejecutor (completar Anexos 2, 5, 8 y 9).

Nombre	<b>Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.</b>
Giro	Agricultor
Rut	
Representante Legal	ERIC PABLO CHAIT MUJICA
Firma Representante Legal	

### 1.4. Identificación del o los asociados (completar Anexos 3 y 5 para cada asociado).

Asociado 1	
Nombre	
Giro	
Rut	
Representante Legal	
Firma Representante Legal	

### 1.5. Período de ejecución

Fecha inicio	Junio 2012
Fecha término	Mayo 2015
Duración (meses)	36 meses



1.6. Lugar en el que se llevará a cabo el proyecto

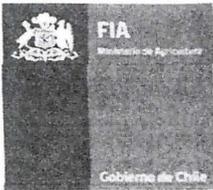
Región	De La Araucanía
Provincia	Cautín
Comuna	Temuco

1.7. Estructura de costos del proyecto

Aportes		Monto (\$)	%
FIA			
CONTRAPARTE	Pecuniario		
	No pecuniario		
	Subtotal		
Total (FIA + subtotal)			

1.8. Indique a que está vinculada la innovación del proyecto (marque con una X).

Bienes y/o servicios	X	Proceso	X
----------------------	---	---------	---



1.9. Resumen ejecutivo del proyecto: indicar problema/oportunidad, solución innovadora propuesta, objetivos y resultados esperados del proyecto.

El Copihue es un Producto Forestal No Maderero, que no ha sido cultivado como flor de corte, *no existe manejo agronómico y su floración depende de condiciones ambientales* presentando una flor de escasa duración en postcosecha. La gran oportunidad al superar estas dificultades productivas es integrar este producto al mercado como flor novedosa con identidad regional y nacional. La oportunidad comercial que se ha comenzado a explorar es posicionar la flor de copihue con un formato de valor agregado similar al de las orquídeas.

La solución innovadora es el cultivo de copihue como flor de corte, presentada en formatos de valor agregado, y cuya principal competencia en el mercado nacional sería la orquídea envasada; considerando el cultivo de múltiples variedades de copihue bajo condiciones controladas para producir flores de corte de calidad, incrementando período de cosecha y abasteciendo el mercado nacional con flores producidas en vivero, con autorización legal del Servicio Agrícola y Ganadero de La Araucanía, bajo condiciones controladas de sombreado, temperatura y humedad.

El objetivo general es "Desarrollar y validar el manejo agronómico del Copihue posicionándolo como una nueva alternativa de flor de corte en nichos Premium de mercado nacional, con valor agregado", para ello se consideran los siguientes objetivos específicos: Caracterización del material vegetal existente y definición de líneas promisorias para flor de corte candidatas a ser inscritas para su registro como variedades protegidas; Desarrollar el manejo agronómico del copihue para mejorar la productividad de flores comerciales y prolongar la producción de flores de corte, Evaluar y definir manejo postcosecha del copihue como flor de corte, y Mejorar la inserción del copihue como flor de corte en el mercado nacional como producto Premium.

A través del desarrollo de este proyecto se espera: caracterizar al menos 20 ecotipos y seleccionar al menos 5 líneas promisorias para flor de corte. También se espera prolongar el período de floración de 5 a 9 meses, mejorando a la vez la calidad y durabilidad de la flor de copihue cortada incrementando su vida útil de 5 a 10 días. En cuanto a mejorar la inserción del copihue como flor de corte, venciendo la percepción de que se está destruyendo un bien nacional, pues se realizará la producción en vivero autorizado por SAG, se espera incrementar el número de flores vendidas de 8.000 a 60.000 flores al 3er año, generando una serie de actividades de difusión y promoción como participación en ferias, taller de arreglos florales para floristas, video promocional, nuevos envases para mercado nicho premium nacional y estableciendo contactos con cancillerías, ProChile, instituciones gubernamentales, Clubes de Jardinería y florerías en Santiago, Temuco, Valparaíso, Concepción y Valdivia.

El desarrollo del manejo agronómico y de postcosecha para el copihue como flor de corte, junto con mejorar la inserción de este producto en el mercado nacional, específicamente como producto Premium con identidad nacional y valor agregado, busca posicionar a nuestra flor nacional como una competencia de la orquídea como regalo.

El proyecto tiene un costo total de M\$251.043, el FIA aportaría M\$148.878 y la empresa M\$102.165, donde M\$61.846 sería pecuniario y el saldo no pecuniario.



## 2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES

2.1. Reseña del ejecutor: indicar **brevemente** la historia del ejecutor, cuál es su negocio y cómo éste se relaciona con el proyecto. Describir sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir proyectos de innovación.

Desde el 2009, Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda. se dedica al cultivo de 25 variedades florales del copihue (*Lapageria rosea*), comercializando flores a granel y como regalo institucional con diseño propio.

Desde el año 1995, Eric Chait, socio y Médico Veterinario, se dedica al estudio y mejoramiento genético del cultivo de copihue, contando con una de las colecciones más completas de variedades florales de copihue del país. Juan Pablo Plaza, Ing. Comercial, socio y gerente comercial, se encarga de la exploración de nichos de mercado, ofreciendo el copihue como flor de corte y su formato de valor agregado en tiendas Premium y cadenas de retail, bajo la marca **ALUPRA**.

En Octubre del 2009 plantan 1000 plantas de copihues con más de 8 años en 2.000 m<sup>2</sup>, bajo sombreadero y riego tecnificado, empleando el sistema de parronal. El 2010 acceden a financiamiento CORFO (Capital Semilla Línea 1) y desarrollan un estudio de mercado, plan de negocio y diseño de un producto Premium con valor agregado. Durante el 2011 ejecutan Capital Semilla Línea 2, implementando una sala de empaque (80m<sup>2</sup>), cámara de frío para almacenar la flor cortada, desarrollo imagen corporativa y página web. El 2011 se inician comercialmente vendiendo M\$11.000 en flores de copihue en Unimarc, Hotel Aitúe, Servicios Publicitarios Flesad, U. La Frontera, SOFO y privados, entre otros. Además, *comercializan 1.000 flores de copihue en EE.UU. a través de Chilfresh y 300 flores en Japón con Novazel.*

En Noviembre del 2011, comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda. es reconocida y se le otorga el premio Avonni 2011 en la categoría Innovación agrícola y alimentaria Nestlé por el mérito innovador de su proyecto, dada su capacidad de producir y cultivar industrialmente copihues orgánicos, flor nacional que se encuentra en peligro de extinción, a través de un negocio sustentable. Además de proponer la comercialización del copihue como flor cortada, en una caja de madera como adorno, en supermercados y empresas de eventos, compitiendo con flores exclusivas como la orquídea.

Mayor información en [www.Alupra.cl](http://www.Alupra.cl)

2.1.1. ¿El ejecutor ha obtenido cofinanciamientos de FIA u otras agencias del Estado? (marque con una X)

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



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

Cofinanciamiento 1	
Nombre agencia	INNOVA CHILE CORFO – CAPITAL SEMILLA LINEA 1
Nombre proyecto	“Producción y comercialización de Copihues como flor de corte”
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	2010 -
Fecha de término	Agosto 2010
Principales Resultados	Estudio de mercado Plan de negocio Diseño producto premium con valor agregado bajo el nombre de ALUPRA

Cofinanciamiento 2	
Nombre agencia	INNOVA CHILE CORFO – CAPITAL SEMILLA LINEA 2
Nombre proyecto	“ALUPRA Copihues Premium: Comercialización del Copihue como flor de corte”
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	2011 - 09ACS - 6849
Fecha de término	Abril 2012
Principales Resultados	Implementación sala empaque (80m2) Cámara de Frío para almacenar flor cortada Desarrollo imagen corporativa Desarrollo página WEB



2.2. Reseña del o los asociados: indicar **brevemente** la historia de cada uno de los asociados, sus respectivos *negocios* y *cómo estos se relacionan con el ejecutor en el marco del proyecto*. Complete un cuadro para cada asociado.

Nombre asociado 1	

Nombre asociado n	



### 2.3. Reseña del coordinador del proyecto (completar Anexo 4).

#### 2.3.1. Datos de contacto

Nombre	JUAN PABLO PLAZA ROA
Fono	
e-mail	

#### 2.3.2. Indicar brevemente la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador del proyecto.

Juan Pablo Plaza es Ingeniero Comercial, bilingüe, licenciado en ciencias económicas y administrativas de la Universidad Andrés Bello. Desde el 2009 es el Gerente comercial, encargado del desarrollo del modelo de negocios, estrategias de penetración de mercado, desarrollo de productos y marcas, en Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda. Actualmente está dedicado a tiempo completo a las labores de administración y comercialización de Comercializadora de Copihues Orgánicos Limitada.

Dentro de los desafíos enfrentados en la empresa, destaca la gestión de realizar la primera exportación de Copihues a USA, y la exploración en nichos Premium en la introducción de un producto con valor agregado (Alupra).

Combina Formación técnica con experiencia corporativa. Capacidad intelectual y de aprendizaje. Hábil para trabajar bajo supervisión mínima en situaciones de presión, en ambientes desafiantes y competitivos. Capaz de identificar, corregir y tomar decisiones ante los problemas. Persona responsable y adaptable, rápida absorción de las nuevas tecnologías. Asociación y trabajo en equipo.

Posee gran experiencia en el desarrollo de estrategias comerciales y en la relación con clientes de distintos niveles. Tiene habilidades en el ámbito financiero, lo cual es un factor clave para el desarrollo exitoso de cualquier empresa. Lo que se destacó desde que se tituló, trabajando como corredor de bolsa y como operador de renta variables y mercado a futuro, en la Región Metropolitana.

En el 2010 y 2011, la empresa se adjudica un Capital Semilla, Línea 1 y Línea 2, donde Juan Pablo Plaza actúa como coordinador de ambos proyectos, frente a INCUBATEC y CORFO.

Desde el año 2010 ha asistido a seminarios en torno a la producción frutícola, especialmente a la floricultura, en los ámbitos de oportunidades comerciales y tratamientos de postcosecha para flores.

La labor comercial Juan Pablo se complementa con la labor técnica del subcoordinador, Eric Chait Mujica, Médico Veterinario, quien desde hace 15 años se ha dedicado al rescate de ecotipos de copihues, contando con la colección más amplia.

### 3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO

- 3.1. Problema u oportunidad: identificar y describir claramente el problema y/u oportunidad de mercado que da origen al proyecto de innovación.

Según FAO, el Copihue es un Producto Forestal No Maderero, que nunca se ha cultivado como flor de corte, no existe manejo agronómico establecido, su floración depende de condiciones ambientales y su zona agroclimática, y su flor tiene escasa duración en postcosecha. La gran oportunidad al superar estas dificultades productivas es integrar este producto al mercado como flor novedosa con identidad regional y nacional. La oportunidad comercial que se ha comenzado a explorar es posicionar la flor de copihue presentada en un formato de valor agregado similar al utilizado con orquídeas.

Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda. produce copihues en vivero autorizado por el SAG IX Región desde 2009, cosechando flores de corte de copihueras adquiridos legalmente. Cuenta con 25 variedades recolectadas durante 15 años, lo que implica un rescate genético de una especie en vías de extinción. Se han realizado cruzamientos exitosos para obtener nuevas variedades florales que pronto florecerán, lo que permitirá registrarlas y protegerlas. La normativa nacional actual no garantiza manejo sostenible ni protección del copihue silvestre; sin embargo el cultivo en vivero del copihue si permite esto, *pero se requiere desarrollar el manejo bajo condiciones controladas para lograr mayores rendimientos, mejorar calidad de flor y postcosecha, incrementando la competitividad de este producto.* Finalmente esta empresa ha incursionado con primeras ventas en el mercado externo.

3.2. Solución innovadora: Describir claramente qué solución se propone en el proyecto para resolver el problema y/o aprovechar la oportunidad de mercado y cuál es su mérito innovador.

El ámbito de la innovación está:

1) En el producto; el cultivo de copihue como flor de corte, presentada en formatos de valor agregado, y cuya principal competencia en el mercado nacional sería la orquídea envasada.

2) También hay mérito innovador en el proceso, pues se considera el cultivo de múltiples variedades de copihue bajo condiciones controladas para producir flores de corte de calidad, incrementando período de cosecha y abasteciendo el mercado nacional e internacional con flores de copihue producidas en vivero, con autorización legal del Servicio Agrícola y Ganadero de La Araucanía.

La solución apunta a optimizar las condiciones de cultivo de las plantas de copihue, desestacionalizar y aumentar la producción de flores de calidad, mediante el manejo bajo cubierta y control de temperaturas extremas.

Es necesario desarrollar protocolos de manejo agronómicos para copihue en invernadero para aumentar la producción actual, potenciar la productividad y rentabilidad del negocio.

*También se efectuarán estudios y mejoras para aumentar la duración de la flor post cosecha vía asesoría externa en manejo, establecimiento de índices de cosecha, almacenamiento en frío e implementación de innovación en envases y uso de preservantes para flores generando mayor valor agregado.*

3) Nuevas variedades: Se caracterizarán y describirán morfológicamente los ecotipos existentes, seleccionando los tipos más promisorios para producción de flor cortada, los cuales serán registrados en el SAG para protegerlos.

Actualmente la empresa posee una serie de variedades propias de copihue creadas vía polinización dirigida, utilizando progenitores superiores. Estas plantas están próximas a florecer, momento en el cual se seleccionarán las de mejores características de color, tamaño y vida útil como flor de corte. Los dos mejores cruzamientos se inscribirán para su registro en el SAG para su protección de propiedad intelectual y marca comercial.

Además se multiplicará *in vitro* los mejores individuos para acortar el período de desarrollo vegetativo, apurar la floración y obtener flores con mayor valor comercial.

4) En términos de Marketing: la empresa necesita continuar innovando en la presentación y empaque de la flor o arreglos de copihue, mejorar en envase ya desarrollado (Caja Alupra Premium) para lograr una mayor aceptación de floristas, considerando que no es una flor de vara, sino una enredadera con flor pendular. El plan de difusión incluirá en forma relevante el concepto de flor legal y producción sustentable, pues existe en el consumidor nacional la idea de que al comprar copihues se está colaborando con la extinción de de la especie en su forma silvestre.

3.3. Estado del arte: Indique qué existe en Chile y en el extranjero relacionado con la solución innovadora propuesta (incluir información cualitativa y cuantitativa).

<p><b>En Chile</b></p> <p>Hace un año la empresa produce copihues en un vivero autorizado por el SAG IX Región, cosechando flores de corte de plantas de copihue adquiridas legalmente. Hoy cuentan con 25 variedades florales, una de las colecciones más completas del país y el mundo. Esto implica un rescate genético de una especie nativa cuya población nativa silvestre está disminuyendo rápidamente. En Chile, no se han desarrollado protocolos de manejos agronómicos para el cultivo y producción de flores de corte. De 1920 a 1960, El Vergel de Angol recolectó ecotipos, ahora reproduce plantas mediante mugrones de las variedades que conserva. El 2002, Vitrogen y la U. de La Frontera patentaron un método de propagación in vitro para clonación masiva de plantas de copihue, sin un desarrollo comercial relevante. Patente del Sr. Manuel Gidekel et al en US, N°US2004/0268429A1. El copihue está en peligro de extinción por desaparición de su hábitat natural y colecta indiscriminada. En 20 años han disminuido las copihueras silvestre autorizadas por el SAG en la Araucanía de 30 a 4. En el mercado nacional la flor de copihue se reconoce como un emblema nacional que debe protegerse y tradicionalmente sólo se comercializa el Día de la Madre. Desde el año 1995, Eric Chait cultiva e investiga el copihue logrando la única clasificación de variedades publicada científicamente (SIRGEALC 2009). Su experiencia sobre la especie es relevante, pues no existe información previa. Otros antecedentes de la empresa en: <a href="http://www.Alupra.cl">www.Alupra.cl</a>.</p>
<p><b>En el extranjero</b></p> <p>El copihue está presente como planta en muchos países, llevado desde Chile a partir de mediados del siglo XIX. Entre los viveros y amantes de la jardinería hoy día, tanto en EEUU como Europa, el copihue es una especie apreciada por conocedores, como tip secreto de una especie cuya flor se destaca por su belleza.</p> <p>Por su largo ciclo reproductivo (7 años), sólo se comercializan plantas y semillas de copihue en el extranjero. Una de los principales mercados de plantas hoy día están en San Francisco, California gracias a una colección de 16 cultivares en el Jardín Botánico de la U. de Berkeley, entre ellos la forma silvestre y varios cultivares introducidos desde Chile. Se indica al centro-norte de California como una zona óptima para el cultivo del copihue en jardines y parques.</p> <p>La empresa ha desarrollado esfuerzos orientados a lograr establecer los protocolos para exportar la flor de copihue, realizando los primeros envíos de prueba a EEUU, con el fin de evaluar el comportamiento de la flor y su respuesta en términos de la presentación del producto.</p> <p>Se exportaron a EEUU 1.000 flores, con valor promedio de US\$1/flor (\$430/flor), específicamente New York; Los Angeles y Boston mediante Chilfresh. El SAG apoyo acelerando el permiso USDA (acreditación sanitaria) para EEUU, ya que no existían experiencias anteriores. Se pararon las exportaciones de Copihue porque según los clientes las flores no llegan bien, lo encontraron caro y como no tiene tallo largo no los compraban.</p>

3.4. Indicar si existe alguna restricción legal y/o ambiental que pueda afectar el desarrollo y/o la implementación de la innovación propuesta.

El Copihue, corresponde a la flor nacional de Chile, la cual a través de los Decretos de Ley N° 129 de 1977 y N° 121 de 1984, establecen su protección, al considerarla uno de los símbolos patrios. Junto con ello se establece en esta ley la prohibición de su corte y comercialización desde copihueras naturales que no presenten un plan de manejo y sustentabilidad, esto considerando los riesgos de extinción que presenta la especie por su complejo proceso natural de producción. No obstante esto, el año 1984 el segundo de estos decretos estableció la posibilidad de comercializar el Copihue cuando la producción de estas se realiza en viveros registrados ante el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), quien regula que su producción y comercialización, parámetros de preservación de la especie.

El 20-01-1977 se dicta el Decreto Supremo 62, donde se deja al copihue como flor nacional de Chile. El 01 de Abril del 1971 se promulgó el Decreto Ley N°129 que controla la tenencia, transporte, explotación y comercialización de plantas y flores de copihue. La ley permite retirar sólo la flor, sin cortar follaje de las copihueras naturales inscritas en el SAG. *Esto favorece el proyecto, pues se cuenta con material genético de producción propia* y resolución del SAG del 17-12-2009, registro V/O/09-0523 de vivero, lo que permite vender en el mercado nacional y extranjero, con muestreo y factura acreditada por SAG. También se incentiva el comercio legal y regulado de una especie silvestre en vías de extinción, mediante manejo sustentable y controlado en vivero, asegurando la conservación en su medio natural al reducir la presión de la recolección silvestre no controlada.

Durante el proyecto se espera registrar y proteger al menos 5 ecotipos superiores y/o variedades de cruzamiento propias que esperan su primera floración para ser registradas. El registro de variedades protegidas es administrado por el SAG y está abierto a todas las especies botánicas. Según UPOV, las condiciones para lograr la concesión del derecho de obtentor de una nueva variedad son novedad, distintividad, homogeneidad y estabilidad genética. La norma para proteger y comercializar una nuevo cultivar permite asociarlo a una marca comercial, que en este proyecto sería Alupra, fortaleciendo la competitividad de la empresa.



3.5. Propiedad intelectual: ¿Existen patentamientos, licenciamientos u otros mecanismos de protección relacionados directamente con el presente proyecto, que se hayan obtenido en Chile o en el extranjero? (marque con una X)

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

3.5.1. Si la respuesta anterior es SI, indique cuáles.

Como Copihue para flor de corte, no existen en el mundo patentamientos. Sin embargo, para la multiplicación vegetativa in vitro (micropropagación) de las plantas de copihue, Vitrogen y la U. de La Frontera patentaron un método de propagación in vitro para clonación masiva de plantas de copihue, sin un desarrollo comercial relevante, el año 2002.

El año 2004 se patentó "Sistema rápido y eficiente de micropropagación para copihue (Lapageria Rosea a nombre de Manuel Gidekel et al en EE.UU., bajo el numero de patente: N°US2004/0268429A1

3.5.2. Declaración de interés: indicar si existe interés por resguardar la propiedad intelectual de la innovación que se desarrolle en el marco del proyecto (marque con una X).

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

3.5.3. En caso de existir interés especificar quién la protegerá. En caso de compartir la patente especificar los porcentajes de propiedad previstos.

Nombre institución	% de participación
Comercializadora De Copihues Orgánicos Ltda.	100%

3.5.4. Reglamento de Propiedad Intelectual: ¿El ejecutor y/o los asociados cuentan con una política y reglamento de propiedad intelectual?

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



### 3.6. Mercado objetivo

- 3.6.1. Demanda: describir y dimensionar la demanda actual y/o potencial de los bienes y/o servicios, generados en el proyecto o derivados del proceso de innovación del proyecto. Especificar quiénes son los clientes, cuáles son sus necesidades, cómo compran, cuáles son los volúmenes y precios.

El consumo nacional de flores se relaciona con el nivel de ingresos de los consumidores y estacionalidad de la demanda en fechas especiales: Día de los Enamorados, Día de la Madre, Todos los Santos y Navidad. La producción es estacional y presenta grandes mermas por calidad, transporte y manejo poscosecha. El Terminal Mayorista de Flores en Santiago concentra el mayor volumen de flores de producción nacional transadas y producto importado competitivo en calidad y presentación.

De acuerdo a datos ODEPA (Noticias 15/02/2012) la compra de flores en Chile no supera el 10% de lo que gastan en países de mayor Ingreso per Cápita. Estimaciones actuales del mercado de flores en Chile indican un consumo cercano a los US\$ 70.000.000, US\$ 4,4/cápita/año, que contrasta con los consumos de EU de NA, \$ 43, o países europeos como Holanda, Alemania o Dinamarca, que superan los US\$ 50/cápita/año.

La flor del copihue se vende principalmente el "Día de la Madre", con flores de recolección silvestre de copihueras registradas o no en el SAG.

El mercado de las flores a nivel nacional es un mercado en constante crecimiento. La búsqueda de mayor diferenciación y productos con mayor valor agregado son las principales tendencias de consumo. La empresa ha identificado un potencial mercado en la comercialización del Copihue como flor con identidad nacional, mejorando consumo y precio. Se busca introducir la flor de copihue en los principales polos de consumo (Región Metropolitana y Valparaíso) como producto premium y compitiendo directamente con la flor de orquídea. Se busca posicionar la flor de copihue como una nueva especie floral en el mercado nacional, rompiendo la estacionalidad y en presentación con valor agregado que refuerce su competitividad frente a la orquídea como regalos institucionales, arreglos florales en fiestas patrias, recepciones, eventos especiales, diplomáticos y/o comerciales.

Los clientes actuales son la Universidad de la Frontera, Soc. de Fomento Agrícola de Temuco, Aitúe Soc. Hotelera, Mario Cely Aldana, Flores Al Cubo SPA, Rendic Hermanos S.A., Servicios publicitarios Flesad Ltda., Optimiza Chile Ltda., Luis Roberto Sandoval EIRL y Chilfresh.

Existe un potencial de exportar siempre y cuando se mejore: condición, vida útil y calidad de la flor.

También hace falta desarrollar capacidades entre los floristas para hacer arreglos con las ristras de copihue o copihues sueltos. Por lo anterior, y dado el bajo volumen que estos primeros años la empresa ha producido, no es posible establecer una demanda en esta etapa del proyecto.

- 3.6.2. Oferta: Describir y dimensionar la oferta actual y/o potencial de los bienes y/o servicios que puedan competir con los generados en el proyecto o con los derivados del proceso de innovación del proyecto.

Para el día de la madre se compite con otras flores tradicionales como clavel, liliun, leatris, rosa, gladiolo y crisantemos.

De acuerdo a los antecedentes técnicos existentes, una planta adulta de copihue de 7 a 8 años puede producir en promedio 150 flores por temporada. De distinta manera una planta adulta de 10 a 15 años alcanza una producción por temporada de alrededor 250 a 300 flores. Es decir, en un rango de cinco años, la empresa puede llegar a duplicar su producción sin la necesidad de incorporar nuevas plantas.

La empresa busca posicionar la marca Alupra, propuesta de valor que combina identidad, diseño e innovación, comercializando el Copihue como flor de corte. El proyecto apunta al desarrollo y fortalecimiento de ventajas actuales como único vivero acreditado para flores de copihue con variedades propias. La primera temporada se vendieron \$11.000.000, considerando 250 flores semanales por más de 5 meses. La capacidad productiva estimada para los próximos cinco años es de 200.000 flores comerciales.

**Alupra, Copihues Premium**, es una propuesta dirigida al segmento ABC1 de la población, grupo de consumidores más exigentes, con mayor preferencia por flores no tradicionales y mayor disposición a pagar. Aspirando a un 1% de adopción de este mercado en la Región Metropolitana, el primer año, que puede llegar a unas 4.700 clientes; para ir incorporando nuevos mercados los años subsiguientes en Valparaíso, BioBio, De La Araucanía, Los Lagos y Los Ríos, en un horizonte de 5 años. El proyecto busca llegar a un 8% del mercado ABC1, en estos puntos de venta, para abastecer a unas 70.000 clientes, en unos cinco años más.

Alupra, Copihues Premium es una interesante alternativa en el sector de regalos corporativos, con identidad nacional y ecológico. Los precios son \$6.300 (Alupra Premium), \$3.350 (Alupra) y \$295 la flor.

La venta de flores será en forma directa o Internet, logrando que el producto llegue en mejores condiciones de calidad y entregando mayor rentabilidad por exclusividad, diseño y disminución de intermediarios.

**Capacidad Productiva Proyectada (N° flores)**

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Prod. flores	40.000	60.000	90.000	135.000	202.500
Merma	12.000	18.000	27.000	40.500	60.750
Disponibles	28.000	42.000	63.000	94.500	141.750
Comercialización					

**Flores a Vender por Producto (N° flores/producto)**

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Alupra Premium	9.333	14.000	21.000	31.500	47.250
Alupra	9.333	14.000	21.000	31.500	47.250
Alupra Design	9.333	14.000	21.000	31.500	47.250

**Productos a Comercializar (Unidades de producto/año)**

Alupra Premium (cajas)	4.667	7.000	10.500	15.750	23.625
Alupra (cajas)	4.667	7.000	10.500	15.750	23.625
Alupra Design (flores)	9.333	14.000	21.000	31.500	47.250



### 3.7. Objetivos del proyecto

#### 3.7.1. Objetivo general<sup>1</sup>

Desarrollar y validar el manejo agronómico del Copihue posicionándolo como una nueva alternativa de flor de corte en nichos Premium de mercado nacional, con valor agregado.

#### 3.7.2. Objetivos específicos<sup>2</sup>

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Caracterización del material vegetal existente y definición de líneas promisorias para flor de corte candidatas a ser inscritas para su registro como variedades protegidas.
2	Desarrollar el manejo agronómico del copihue para mejorar la productividad de flores comerciales y prolongar la producción de flores de corte.
3	Evaluar y definir manejo postcosecha del copihue como flor de corte.
4	Mejorar la inserción del copihue como flor de corte en el mercado nacional como producto Premium.

<sup>1</sup> El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con el proyecto. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>2</sup> Los objetivos específicos constituyen los distintos temas que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

3.8. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

N° OE	Resultado Esperado <sup>3</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>4</sup>			
		Nombre del indicador <sup>5</sup>	Fórmula de cálculo <sup>6</sup>	Línea base del indicador <sup>7</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>8</sup> (al final del proyecto)
1	Ecotipos caracterizados y selección de líneas promisorias	Plantas individuales caracterizadas	N° de plantas caracterizadas	0	20 ecotipos caracterizados
		Plantas individuales seleccionadas	N° plantas seleccionadas	0	5 líneas seleccionadas
2	Prolongación del período de floración	Meses en floración	N° de meses con flores	5 meses	9 meses
3	Incremento en la vida útil de la flor cortada	Vida útil de la flor cortada	Días desde que la flor se corta que mantiene su calidad comercial	5 días	10 días
4	Obtener al menos 2 envases innovadores y competitivos para copihue.	N° de productos comerciales	Suma de nuevos productos comerciales	1	3
4	Aumento de flores vendidas al año	Flores vendidas al año	N° de flores vendidas en un año	8.000	60.000
4	Asistencia de convocados a los eventos de difusión (Taller para floristas)	N° de asistentes	Total asistentes / N° convocados en %	0	70%

<sup>3</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general del proyecto.

<sup>4</sup> Los indicadores son una medida de control y demuestran que efectivamente se obtuvieron los resultados. Pueden ser tangibles o intangibles. Siempre deben ser: cuantificables; verificables; relevantes; concretos y asociados a un plazo.

<sup>5</sup> Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

<sup>6</sup> Expresar el indicador con una fórmula matemática.

<sup>7</sup> Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>8</sup> Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final del proyecto.

3.9. Metodología: identificar y describir él o los métodos de trabajo que se van a utilizar para alcanzar los objetivos específicos indicados.

El copihue no ha sido sometido a procesos de domesticación ni mejoramiento genético como especie silvestre, en especial para flor de corte, y se desconoce cómo reaccionará la población a técnicas de manejo más intensivos. El proyecto se desarrollará en el huerto establecido en Trañi, Trañi, Temuco, Región de La Araucanía, con 1.000 plantas bajo sombreadero (2000 m<sup>2</sup>). Por esto, se inicia con la descripción morfo y fenológica de la colección de E. Chait, ya sean ecotipos o individuos de cruzamientos dirigidos, de modo de seleccionar los más aptos para la producción de flores de corte, definiendo descriptores e iniciando su inscripción en el registro de variedades protegidas del SAG. Se contratará la multiplicación in vitro, para 5 variedades superiores de mayor período de floración, desarrollando los protocolos y plántulas destinadas a la propagación. Para prolongar la duración del período de floración y la calidad de la flor de corte, se construirá un invernadero piloto, de 1.000 m<sup>2</sup>, sobre parte del actual huerto, en el cual se efectuarán los estudios técnicos que permitan validar y establecer aspectos críticos en manejo agronómico, respuesta de la especie a parámetros ambientales en el invernadero (temperatura, humedad relativa y luminosidad fotosintéticamente activa) en floración, comparando con sombreadero actual, y establecer las mejores condiciones para mantener floración por un período más prolongado (actual 5 meses). También se estudiarán plagas y enfermedades presentes en el cultivo, analizando las muestras en laboratorios acreditados, favoreciendo el desarrollo y sanidad del cultivo bajo condiciones ambientales controladas. Se efectuarán pruebas básicas de manejo de postcosecha para potencial la calidad y prolongar la vida útil de la flor de corte, comenzando con aspectos críticos como establecer el índice de cosecha de la especie, que de cortarse antes no logra abrir, o establecer período máximo de almacenaje refrigerado. Otro ensayo será para favorecer la hidratación de la flor una vez cortada, ya que por su turgencia es vital mantenerla hidratada, se analizará el comportamiento de la flor con distintas soluciones preservantes que incrementen la vida útil de las flores cortadas (actual 5 días), manteniendo la calidad exigida por el mercado. Esta es una de las necesidades detectadas de la experiencia piloto de exportación de copihues a EEUU a través de Chilfresh.

Al no existir conocimientos documentados de establecimiento del copihue para flor de corte en Chile, se implementará un invernadero experimental (120 m<sup>2</sup>) donde se plantarán mugrones para determinar establecimiento inicial, manejo hortícola, formación y conducción de plantas, comparando dos sistemas, parrón y espaldera. Para esto y los protocolos de manejo se contará con la asesoría especializada de Gabriela Chahin (Ing. Agrónomo, especialista en flores de INIA Carillanca), definirá el manejo general del cultivo, diseño y seguimiento de ensayos en manejo y postcosecha, diseño de ficha para el registros (ensayos, labores, insumos y costos) y elaboración de informes de resultados. Los resultados se divulgarán en un día de campo destacando la legalidad y sustentabilidad de su producción de flores de copihue cultivadas.

Para posicionar la flor de corte del copihue, presentada en envases elegantes e innovadores se complementará el plan de marketing existente apoyando la imagen de la empresa como único vivero nacional autorizado por SAG para flor de corte de copihue. Como estrategia de penetración en el mercado objetivo y con el fin de vencer obstáculos existentes como el trabajar como una *planta sin tallo erecto* o la *flor nacional que está protegida*, se contemplan una serie de actividades con floristas de Santiago, Temuco y otras ciudades, desarrollar prototipos de arreglos florales con copihues, apoyo con la edición de un video promocional y visita a ferias nacionales, florerías y entidades gubernamentales (Cancillería, ProChile, Minagri, Palacio de La Moneda, etc.) para establecer vínculos comerciales, dar a conocer el producto e incrementar las ventas de la flor de copihue, con valor agregado e identidad nacional o patrimonial.

3.10. Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados.

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	Ecotipos caracterizados y selección de líneas promisorias	<p>Revisión bibliográfica y recopilación información existente.  Definición descriptores  Aplicación descriptores a individuos de colección de copihue.  Analizar y sistematización de la información generada.  Seleccionar líneas promisorias para flor de corte  Micropropagación de líneas seleccionadas  Inscripción líneas superiores en registro variedades SAG.</p>
2	Prolongación del período de floración.	<p>Cotización de empresa y construcción de invernadero  Contratación y capacitación de técnico agrícola.  Toma muestra y análisis de suelo en invernadero y sombreadero.  Establecimiento de cultivo bajo plástico.  Establecimiento ensayos en sistemas de conducción  Establecimiento ensayos en poda en invernadero  Toma y envío de muestras de plagas y enfermedades a laboratorio  Registro de principales enfermedades y plagas  Definir estrategias de control de plagas y enfermedades  Fertilización, control de malezas y riego en huerto de copihues  Evaluación desarrollo y crecimiento plantas sometidas a distintas condiciones (sombreamiento e invernadero)  Compra de sensores para humedad y temperatura en suelo y ambiente y luz en sombreadero e invernadero.  Registro de temperatura y humedad, en suelo y aire; y luz fotosintéticamente activa en invernadero y sombreadero.  Toma y registro de datos ambientales y de manejo, sistematización de la información y elaboración de informes.  Manual para establecimiento y manejo del copihue como flor de corte.  Día de Campo para difusión de resultados.</p>

3	Incremento en la vida útil de la flor cortada	<p>Establecer ensayos para determinar índice de cosecha por ecotipo (2 años)</p> <p>Ensayos en distintos períodos de almacenaje refrigerado</p> <p>Ensayos en distintos sistemas de hidratación.</p> <p>Toma y registro de datos de ensayos.</p> <p>Sistematización de datos recopilados</p> <p>Elaboración de informes.</p>
4	Obtener al menos 2 envases innovadores y competitivos para copihue.	<p>Diseño innovador envases para copihue como flor de corte</p> <p>Elaboración diseños</p>
4	Aumento de flores vendidas al año	<p>Mantención y mejoramiento de página web de Alupra</p> <p>Artículos divulgativos en prensa (2)</p> <p>Diseño y elaboración de Portafolio Promocional de la empresa y sus productos.</p> <p>Participación en exposiciones de Club de Jardines en Santiago, Concepción, Valdivia y Temuco u otra exposición de rubros afín.</p> <p>Establecer contacto con ProChile y cancillerías para promocionar los productos.</p> <p>Visita promocionales a florerías, instituciones gubernamentales y cancillerías.</p> <p>Videos promocionales de arreglos florales con copihues</p> <p>Distribución de muestras y CD a florería en principales mercados (Santiago, Concepción y Temuco), embajadas e instituciones gubernamentales.</p> <p>Establecer alianza comercial con florerías para venta exclusiva de los productos ALUPRA.</p>
4	Asistencia de convocados a los eventos de difusión	<p>Contratación de diseñador de arreglos florales para confeccionar prototipos de arreglos con copihues.</p> <p>Invitación a florerías a taller de arreglos florales con copihues</p> <p>Taller de arreglos florales para florerías en Temuco y Santiago.</p>

3.11. Carta Gantt: indique la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

N° OE	Actividades	Año 1											
		Trimestre											
		1			2			3			4		
1	Revisión bibliográfica y recopilación información existente.	X	X	X									
1	Definición descriptores	X	X	X									
1	Aplicación descriptores a distintos individuos de colección del copihue.							X	X	X	X	X	X
1	Analizar y sistematización de la información generada.										X	X	X
2	Cotización de empresa y construcción de invernadero	X	X	X	X								
2	Contratación de técnico agrícola y capacitación del operario y el técnico.	X											
2	Toma muestra y análisis de suelo en invernadero y sombreadero.		X										
2	Establecimiento de cultivo bajo plástico.			X	X								
2	Establecimiento ensayos en sistema conducción		X	X	X	X							
2	Establecimiento ensayos en poda en invernadero	X	X	X	X	X							
2	Toma y envío de muestras de plagas y enfermedades a laboratorio especializado			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Registro de principales enfermedades y plagas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Definir estrategias de control de plagas y enfermedades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Fertilización del huerto de copihues		X			X						X	

2	Control de Malezas de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Riego de huerto de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Evaluación desarrollo y crecimiento plantas sometidas a distintas condiciones (sombreamiento e invernadero)		X		X		X		X		X		X
2	Compra de sensores para humedad y temperatura en suelo y ambiente y luz en sombreadero e invernadero.		X	X									
2	Registro de temperatura y humedad, en suelo y aire; y luz fotosintéticamente activa en invernadero y sombreadero.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Toma y registro de datos ambientales y de manejo, sistematización de la información y elaboración de informes.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	Establecer ensayos para determinar índice de cosecha por ecotipo (2 años)						X	X	X	X	X	X	X
3	Ensayos en distintos períodos de almacenaje refrigerado						X	X	X	X	X	X	X
3	Ensayos en distintos sistemas de hidratación.						X	X	X	X	X	X	X
3	Toma y registro de datos de ensayos.						X	X	X	X	X	X	X
3	Sistematización de datos recopilados						X	X	X	X	X	X	X
4	Diseño innovador envases para presentación del copihue como flor de corte	X	X										
4	Elaboración de diseños innovadores para copihues.			X	X								
4	Mantenimiento y mejoramiento de página web de Alupra	X					X				X		
4	Artículos divulgativos en prensa (2)									X			
4	Diseño y elaboración de Portafolio Promocional de la empresa y sus productos				X	X							

4	Participación en exposiciones de Club de Jardines en Santiago, Concepción, Valdivia y Temuco u otra exposición de rubros afín.										X		
4	Establecer contacto con ProChile y cancillerías para promocionar los productos.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	Visita promocionales a florerías, instituciones gubernamentales y cancillerías.			X	X	X							
4	Videos promocionales de arreglos florales con copihues									X	X		
4	Distribución de muestras y CD a florería en principales mercados (Santiago, Concepción y Temuco), embajadas e instituciones gubernamentales.												X
4	Contratación de diseñador de arreglos florales para confeccionar prototipos de arreglos con copihues.									X	X		
4	Invitación a florerías a taller de arreglos florales con copihues										X		
4	Taller de arreglos florales para florerías en Temuco y Santiago										X		

N° OE	Actividades	Año 2											
		Trimestre											
		1			2			3			4		
1	Aplicación descriptores a distintos individuos de colección del copihue.							X	X	X	X	X	X
1	Analizar y sistematización de la información generada.										X	X	X
1	Seleccionar las líneas promisorias para producción de flores de corte							X	X	X	X	X	X
2	Toma muestra y análisis de suelo en invernadero y sombreadero.		X										
2	Establecimiento ensayos en sistema conducción		X	X	X	X							

2	Establecimiento ensayos en poda en invernadero	X	X	X	X	X							
2	Toma y envío de muestras de plagas y enfermedades a laboratorio especializado			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Registro de principales enfermedades y plagas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Definir estrategias de control de plagas y enfermedades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Fertilización del huerto de copihues		X			X						X	
2	Control de Malezas de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Riego de huerto de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Evaluación desarrollo y crecimiento plantas sometidas a distintas condiciones (sombreamiento e invernadero)		X		X		X		X		X		X
2	Registro de temperatura y humedad, en suelo y aire; y luz fotosintéticamente activa en invernadero y sombreadero.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Toma y registro de datos ambientales y de manejo, sistematización de la información y elaboración de informes.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	Establecer ensayos para determinar índice de cosecha por ecotipo (2 años)	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Ensayos en distintos períodos de almacenaje refrigerado	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Ensayos en distintos sistemas de hidratación.	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Toma y registro de datos de ensayos.	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Sistematización de datos recopilados	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Elaboración de informes.		X	X									

4	Mantenimiento y mejoramiento de página web de Alupra	X					X				X		
4	Artículos divulgativos en prensa (2)									X			
4	Participación en exposiciones de Club de Jardines en Santiago, Concepción, Valdivia y Temuco u otra exposición de rubros afín.										X		
4	Establecer contacto con ProChile y cancillerías para promocionar los productos.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	Visita promocionales a florerías, instituciones gubernamentales y cancillerías.			X	X	X							
4	Distribución de muestras y CD a florería en principales mercados (Santiago, Concepción y Temuco), embajadas e instituciones gubernamentales.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	Establecer alianza comercial con florerías para venta exclusiva de los productos ALUPRA.			X	X	X	X						
4	Invitación a florerías a taller de arreglos florales con copihues										X		
4	Taller de arreglos florales para florerías en Temuco y Santiago										X		

Nº OE	Actividades	Año 3											
		Trimestre											
		1			2			3			4		
1	Aplicación descriptores a distintos individuos de colección del copihue.							X	X	X	X	X	X
1	Analizar y sistematización de la información generada.										X	X	X
1	Seleccionar las líneas promisorias para producción de flores de corte							X	X	X	X	X	X
1	Micropropagación de líneas seleccionadas									X	X	X	X

1	Inscripción líneas superiores en registro variedades del SAG.									X	X	X	X
2	Toma muestra y análisis de suelo en invernadero y sombreadero.		X										
2	Establecimiento ensayos en sistema conducción		X	X	X	X							
2	Establecimiento ensayos en poda en invernadero	X	X	X	X	X							
2	Toma y envío de muestras de plagas y enfermedades a laboratorio especializado			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Registro de principales enfermedades y plagas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Definir estrategias de control de plagas y enfermedades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Fertilización del huerto de copihues		X			X						X	
2	Control de Malezas de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Riego de huerto de copihues	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Evaluación desarrollo y crecimiento plantas en sombreado e invernadero		X		X		X		X		X		X
2	Registro de temperatura y humedad, en suelo y aire; y luz fotosintéticamente activa en invernadero y sombreadero.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Toma y registro de datos ambientales y de manejo, sistematización de la información y elaboración de informes.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Manual para establecimiento y manejo del copihue como flor de corte											X	X
2	Día de campo para difusión de resultados.									X			
3	Establecer ensayos para determinar índice de cosecha por ecotipo (2 años)	X	X				X	X	X	X	X	X	X

3	Ensayos en distintos períodos de almacenaje refrigerado	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Ensayos en distintos sistemas de hidratación.	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Toma y registro de datos de ensayos.	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Sistematización de datos recopilados	X	X				X	X	X	X	X	X	X
3	Elaboración de informes.		X	X									
4	Mantenimiento y mejoramiento de página web de Alupra	X					X				X		
4	Artículos divulgativos en prensa (2)									X			
4	Participación en exposiciones de Club de Jardines en Santiago, Concepción, Valdivia y Temuco u otra exposición de rubros afín.					X					X		
4	Establecer contacto con ProChile y cancillerías para promocionar los productos.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	Visita promocionales a florerías, instituciones gubernamentales y cancillerías.			X	X	X							
4	Distribución de muestras y CD a florería en principales mercados (Santiago, Concepción y Temuco), embajadas e instituciones gubernamentales.	X	X										X

3.12. Indique los hitos críticos para su proyecto.

Hitos críticos <sup>9</sup>	Fecha (mes y año)
Caracterización de ecotipos para seleccionar los más promisorios	Diciembre 2014
Invernadero construido y funcionando	Diciembre 2012
Aumento de grado adopción del mercado del copihue como flor de corte, en término de aumento en las ventas.	Agosto 2015
Vida útil de flor cortada	Agosto 2014

<sup>9</sup> Un hito representa haber conseguido un logro importante en el proyecto. Los hitos son una forma de conocer el avance del proyecto sin estar familiarizado con éste y constituyen una tarea de duración cero porque simbolizan un logro, un punto, un momento en el proyecto. El hecho de que el hito suceda permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

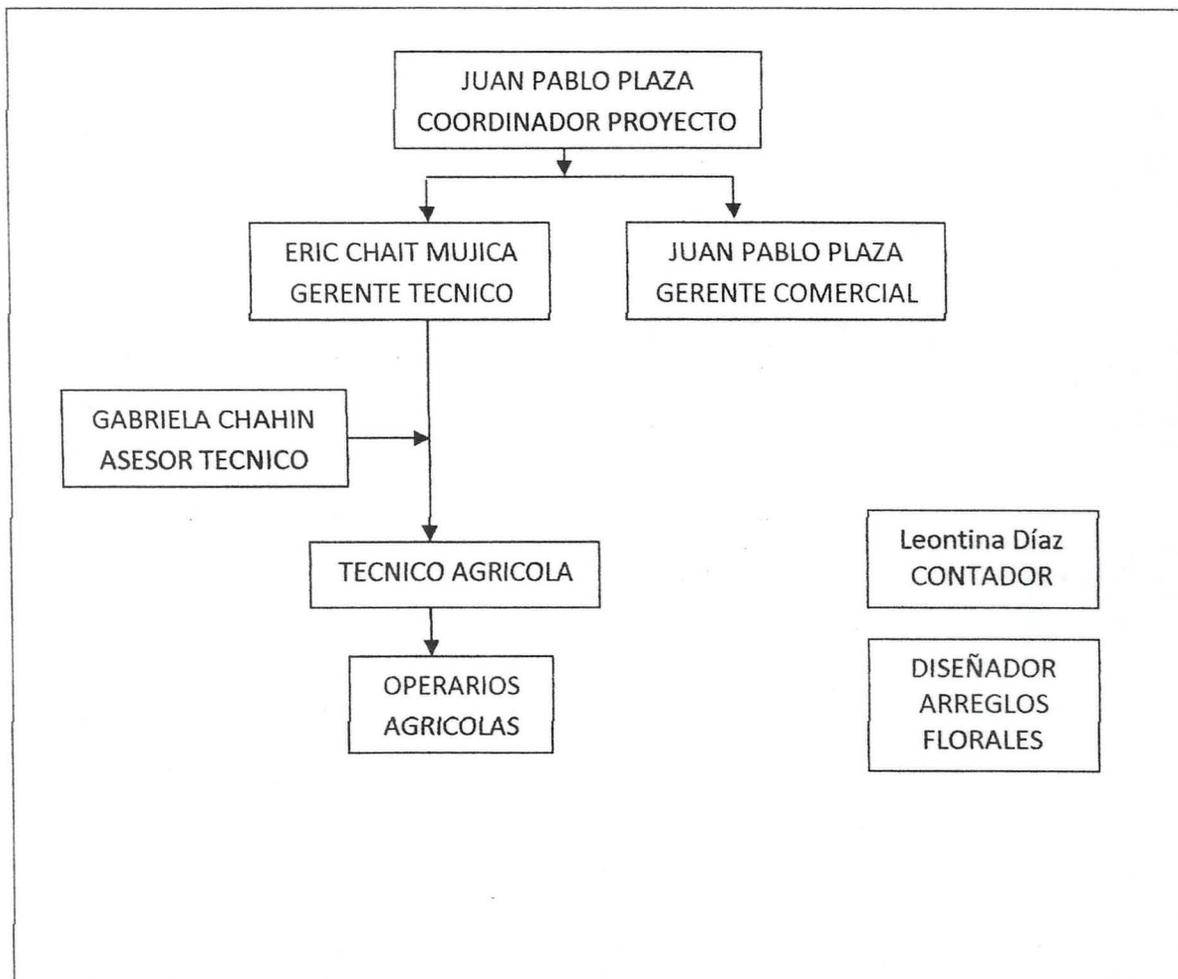


3.13. Indique las fortalezas y debilidades de su proyecto en términos técnicos, de recursos humanos, organizacionales y de mercado.

Fortalezas
<p><b>Técnicos:</b> la empresa cuenta con un investigador que se ha preocupado de los aspectos técnicos de la especie por más de 15 años, contando con la más amplia colección de variedades de copihues en el país, experimentando con cruzamientos dirigidos y cruzamientos entre especies, con copihues.</p> <p><b>Recursos Humanos:</b> Los aspectos productivos y técnicos de la producción de flores de corte y su postcosecha serán apoyados por una destacada investigadora nacional, la Sra. Gabriela Chahin, fortaleciendo el equipo humano que llevará a cabo este proyecto. Junto a ella, participan Eric Chait con basta experiencia en copihues y Juan Pablo Plaza, socio e ing. Comercial encargado de la administración y comercialización de los productos desarrollados a través del proyecto.</p> <p><b>Mercado:</b> La empresa ya ha iniciado su introducción al mercado con un producto con identidad y valor agregado. Esto se fortalecerá con nuevas presentaciones que potencien la comercialización del copihue como flor de corte con valor agregado. También es una <i>fortalece para la aceptación del mercado que la producción de copihue sea legal, en vivero acreditado por el SAG, garantizando la preservación de un patrimonio nacional.</i> Gran potencial de mercado como regalo institucional con identidad o para eventos gubernamentales nacionales o internacionales.</p> <p><b>Organizacionales:</b> Empresa MIPYME de tipo familiar, con estructura jerárquica bien definida.</p>
Debilidades
<p><b>Técnicos:</b> existe varios aspectos técnicos que requieren ser validados científicamente para potenciar la producción de copihues como flor de corte, permitiendo generar protocolos de producción de copihues y transferir este conocimiento. Escasa vida útil de la flor, lo cual se busca mejorar a través del proyecto, considerando índice de cosecha, incorporación de soluciones que mantengan hidratación, temperatura de postcosecha, envases y otros manejos de postcosecha.</p> <p><b>Recursos Humanos:</b> Dificultad de encontrar un técnico agrícola con las competencias técnicas y experiencia en manejo de copihueras.</p> <p><b>Mercado:</b> Por ser una flor originada en una enredadera, deben explorarse diversas forma de presentación que faciliten su aplicación en arreglos florales. Otra debilidad en el ámbito de mercado es la percepción del consumidor de que se está transando con un patrimonio nacional, desconociendo la legalidad de la producción de flores en vivero acreditado por SAG.</p> <p><b>Organizacionales:</b> no se identifican debilidades respecto a este tema.</p>

#### 4. ORGANIZACION

##### 4.1. Organigrama del proyecto



##### 4.2. Descripción de la función de los participantes del proyecto

Función dentro del proyecto	
Ejecutor	Desarrollo, ejecución y dirección del proyecto Suscribir contrato con FIA, responsable de recibir recursos de la FIA y aporta contraparte También debe emitir rendiciones de gastos a la FIA Desarrollo de informes de avances y resultados del proyecto
Asociado 1	

4.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico/administrativo asociado a la ejecución del proyecto, utilizar el siguiente cuadro como referencia. Además, completar los Anexos 4, 6 y 7.

1	Coordinador del proyecto	5	Administrativo
2	Asesor	6	Profesional de apoyo
3	Investigador técnico	7	Otro
4	Técnico de apoyo		

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/Profesión	Empleador	Responsabilidades en el proyecto
1	JUAN PABLO PLAZA	Ingeniero Comercial	Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.	Dirección de proyecto Coordinación proyecto y relación con FIA Elaborar informes financieros
2	GABRIELA CHAHIN	Ingeniero Agrónomo	INIA - Carillanca	Elaborar informes técnicos Supervisor en terreno de ensayos y manejo agronómico
3	ERIC PABLO CHAIT MUJICA	Médico Veterinario	Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.	Reemplazo coordinador principal en caso necesario Elaborar informes técnicos Desarrollo nuevas líneas
4	Técnico de apoyo	Técnico agrícola	Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.	Ejecución proyecto en terreno (Manejo agronómico, cosecha de flores y postcosecha) Ejecutar y supervisar ensayos de campo Elaboración informes de trabajo de campo
5	LEONTINA DIAZ	Contador	Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.	Apoyo en informes financieros del proyecto
7	Operario agrícola	Licenciado 4to Medio	Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.	Ejecutar manejo en terreno

## 5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

Indicar y describir la estrategia de comercialización para insertar en el mercado los bienes y/o servicios generados en el proyecto. En caso de innovaciones en proceso, refiérase al bien y/o servicio que es derivado de este proceso.

“Alupra” es una apuesta en términos de diseño y presentación del producto, esta considera como parte del formato de presentación un envoltorio de cartón con el mismo diseño de la madera interior para causar un factor sorpresa en quien recibe este obsequio. Se incluye un pequeño díptico con la descripción del valor del Copihue y los antecedentes de su producción.

Su nombre “Alupra” significa grandeza en idioma mapudungun. “Copihues Premium” es la denominación escogida para diferenciar a esta flor, aunque la empresa busca abordar otros segmentos de mercado, desarrollando dos líneas complementarias, una de menor valor manteniendo la idea original y otra orientada a la venta de mayores volúmenes, pensado en empresas de decoración. Las características de los productos se describen a continuación:

**1. ALUPRA PREMIUM:** Envase secundario elaborado en cartón y primario elaborado en madera, en su interior contiene dos flores de copihues, sostenidas por su tallo, simulando su estado natural. Es un producto dirigido al segmento de regalos corporativos, permitiendo entregar un regalo que combina identidad con diseño.

**2. ALUPRA:** por diseñar pensando en algo similar a *Alupra Premium*, pero envase más económico (ambos envases en cartón u otro material transparente). En su interior también contendría dos flores de copihue con hidratación camuflada.

**3. ALUPRA DESIGN:** Formato que permita comercializar entre 50 y 100 flores de copihue, contenidas en una caja de cartón. Producto pensado para las empresas de decoración que deseen utilizar el Copihue en la ambientación de espacios o arreglos.

El producto busca posicionarse como una alternativa a las flores tradicionales presente en el mercado nacional a través del desarrollo de un producto resultado de la combinación de las características propias del Copihue, su identidad y simbolismo con un diseño innovador y vanguardista.

**Alupra, Copihues Premium**, está dirigido al segmento ABC1, grupo de consumidores más exigentes, que prefieren flores no tradicionales y novedosas, mayor disposición a pagar. Se aspira al 1% de este mercado en la Región Metropolitana, el primer año (4.700 clientes aprox.). Luego se incorporarán nuevos mercados como Valparaíso, Bio-Bio, La Araucanía, Los Lagos y Los Ríos, en un horizonte de 5 años. El proyecto busca llegar a un 8% del mercado ABC1, en estos puntos de venta, para abastecer a unos 70.000 clientes, en unos cinco años más.

Alupra, Copihues Premium es una interesante alternativa en el sector de regalos corporativos, con identidad nacional y ecológico. Los precios son \$6.300 (Premium), \$3.350 (Alupra) y \$295 la flor.

Durante el año 2011 se comercializaron alrededor de 1.000 unidades de Alupra para muestras de exportación y 3.000 flores a granel en mercado nacional, lo que significó una venta por \$11.000.000.

Actualmente la empresa despacha las flores en clamshells a una florería en Santiago, donde se prepara el arreglo Alupra y se comercializa. A través del proyecto se busca establecer contacto personal con florerías para llegar a establecer una alianza comercial con una o dos en Santiago y así atender el mercado allá.

Además, se establecerá contacto y se distribuirán muestras en instituciones gubernamentales, cancillerías y embajadas, con el fin de dar a conocer el producto con sello patrimonial y valor agregado, como regalo Premium o como arreglo para eventos especiales donde se busque realzar el espíritu nacionalista a través de la presentación de nuestra flor nacional.

## 6. ESTRATEGIA DE DIFUSION DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

Describir la estrategia de difusión de los resultados del proyecto, indicando las actividades específicas contempladas en ésta.

En términos de la estrategia de promoción a ejecutar, por las características del producto ésta se orientará en una primera etapa en dar a conocer los resultados del proyecto, resaltando la condición de ser el primer vivero registrado y autorizado para la producción y comercialización de Copihue como flor de corte.

Para ello se utilizarán como elemento principal a comunicar los beneficios del proyecto en lo que a la preservación de la flor nacional y puesta en valor en el mercado nacional. En paralelo se comunicará lo innovador de la propuesta, logrando convertir un producto tradicional y característico de la identidad nacional, en un producto exclusivo, novedoso, de mayor valor y originalidad.

La estrategia de promoción también estará orientada a lograr que la marca "Alupra" sea reconocida como una propuesta de valor más allá de la producción y comercialización de Copihues, resaltando el valor que el Copihue en sí mismo tiene para los chilenos, al ser parte de la identidad nacional, y como "Alupra" contribuye al rescate y preservación de este símbolo nacional a través de la comercialización en el mercado formal de la flor.

**Insertos en Revistas especializadas :** Publicación de aviso en soporte impreso, orientado a dar a conocer lo desarrollado por la empresa, en términos de producción de copihues y resultados del proyecto. Junto con ello dar a conocer la marca "Alupra" a nivel nacional.

**Participación en eventos y ferias** relacionadas con la floricultura, jardinería, novios y decoración, a fin de posicionar a la marca "Alupra" y sus productos en sus diferentes versiones.

Diseño de arreglos florales con copihues, elaboración de un video con arreglos de copihues y la elaboración de un taller para florerías donde se emplee el copihue para arreglos florales.

**Días de Campo:** Actividad orientada a dar a conocer los resultados del proyecto en las instalaciones productivas. Se considera la invitación a medios de prensa, y personas relacionadas con el mercado de las flores.

Por último, se incrementarán acciones de difusión a través de visitas a clientes (florerías, cancillerías, embajadas e instituciones gubernamentales), envío de muestras y página WEB. Se pondrá énfasis en el desarrollo del mercado interno, generando capacidades competitivas que permitan, a mediano plazo, abordar mercados de exportación.

## 10. ANEXOS

**Anexo 1. Subsector y rubro de impacto del proyecto de acuerdo a CIIU-Clasificador de actividades económicas para Chile.**

En el cuadro 1.2 del formulario de postulación, completar el código CIIU, el subsector y rubro correspondiente al proyecto. Si no se encuentra un subsector ni rubro apropiado, completar sólo el código CIIU.

### Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	Subsector	Rubro
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	Cultivos en general; cultivo de productos de mercado; horticultura	Cultivo de cereales y otros cultivos n.c.p.	0111	Cultivos Y Cereales	Cereal
					Cultivos Y Cereales	Cultivos Industriales
					Cultivos Y Cereales	Otros Cultivos Y Cereales
					Cultivos Y Cereales	General Para El Subsector Cultivos Y Cereales
					Hortalizas Y Tubérculos	Tubérculos
					Praderas Y Forrajes	Praderas Artificiales
					Praderas Y Forrajes	Praderas Naturales
					Praderas Y Forrajes	Cultivos Forrajeros
					Praderas Y Forrajes	Arbustos Forrajeros
					Praderas Y Forrajes	Otras Praderas Y Forrajes
					Praderas Y Forrajes	General Para Subsector Praderas Y Forrajes
		Cultivos de hortalizas y legumbres, especialidades hortícolas y productos de vivero	0112	Leguminosas		
				Flores Y Follajes	Flores De Corte	
				Flores Y Follajes	Flores De Bulbo	
				Flores Y Follajes	Follajes	
				Flores Y Follajes	Plantas Ornamentales	
				Flores Y Follajes	Otras Flores Y Follajes	
				Flores Y Follajes	General Para Subsector Flores Y Follajes	
				Hongos	Hongos Comestibles	
				Hongos	Otros Rubros	
				Hongos	General Para Subsector Hongos	
				Hortalizas Y Tubérculos	Hortalizas De Hoja	
				Hortalizas Y Tubérculos	Hortalizas De Frutos	
				Hortalizas Y Tubérculos	Bulbos	
				Hortalizas Y Tubérculos	Otras Hortalizas Y Tubérculos	
				Hortalizas Y Tubérculos	General Para Subsector Hortalizas Y Tubérculos	
		Frutales hoja caduca cuyas hojas o frutos se utilizan para	0113	Frutales Hoja Caduca	Viñas Y Vides	
				Frutales Hoja Caduca	Pomáceas	
				Frutales Hoja Caduca	Carozos	
				Frutales Hoja Caduca	Otros Frutales De Hoja Caduca	
		Frutales Hoja Caduca	General Para Subsector Frutales Hoja Caduca			

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	Subsector	Rubro
					Frutales Hoja Persistente	Cítrico
					Frutales Hoja Persistente	Olivo
					Frutales Hoja Persistente	Otros Frutales De Hoja Persistente
					Frutales Hoja Persistente	General Para Subsector Frutales Hoja Persistente
					Frutales De Nuez	Frutales De Nuez
					Frutales De Nuez	General Para Subsector Frutales De Nuez
					Frutales Menores	Berries
					Frutales Menores	Otros Frutales Menores
					Frutales Menores	General Para Subsector Frutales Menores
					Frutales Tropicales Y Subtropicales	Frutales Tropicales Y Subtropicales
					Frutales Tropicales Y Subtropicales	General Para Subsector Frutales Tropicales Y Subtropicales
					Otros Frutales	Otros Frutales
					Otros Frutales	General Para Subsector Otros Frutales
					Plantas Medicinales Y Especies	Plantas Medicinales Aromáticas Y Especies
					Plantas Medicinales Y Especies	General Para Subsector 'Plantas Medicinales Aromáticas Y Especies
					Otros Agrícolas	Otros Rubros Agrícolas
					Otros Agrícolas	General Para Subsector Otros Rubros Agrícolas
					General Para Sector Agrícola	General Para Subsector Agrícola
		Cria de animales	Cria de ganado vacuno y de ovejas, cabras, caballos, asnos, mulas y burdéganos; cria de ganado lechero	0121	Bovinos	Bovinos De Carne
	Bovinos				Bovinos De Leche	
	Bovinos				Otros Bovinos	
	Bovinos				General Para Subsector Bovinos	
	Caprinos				Caprinos De Leche	
	Caprinos				Caprinos De Carne	
	Caprinos				Caprinos De Fibra	
	Caprinos				Otros Caprinos	
	Caprinos				General Para Subsector Caprinos	
	Ovinos				Ovinos De Leche	
	Ovinos				Ovinos De Carne	
	Ovinos				Ovinos De Lana	
	Ovinos				Otros Ovinos	
	Ovinos				General Para Subsector Ovinos	
	Camélidos				Camélidos Domésticos	
	Camélidos				Camélidos Silvestres	
	Camélidos				Otros Camélidos	
	Camélidos				General Para Subsector Camélidos	
	Equinos				Equinos Trabajo	

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	Subsector	Rubro	
			Cría de otros animales; elaboración de productos animales n.c.p.	0122	Equinos	Equinos Carne	
					Equinos	Otros Equinos	
					Equinos	General Para Subsector Equinos	
					Aves	Aves Tradicionales	
					Aves	Otras Aves	
					Aves	General Para Subsector Aves	
					Cunicultura	Conejos De Carne	
					Cunicultura	Conejos De Pelo	
					Cunicultura	Otros Conejos	
					Cunicultura	General Para Subsector Cunicultura	
					Porcinos	Porcinos Tradicionales	
					Porcinos	Porcinos No Tradicionales	
					Porcinos	Otros Porcinos	
					Porcinos	General Para Subsector Porcinos	
					Cérvidos	Cérvidos	
					Cérvidos	General Para Subsector Cérvidos	
					Ratites	Ratites	
					Ratites	General Para Subsector Ratites	
	Apicultura	Apicultura					
	Apicultura	General Para Subsector Apicultura					
	Otros Pecuarios	Otros Pecuarios					
	Otros Pecuarios	General Para Subsector Otros Pecuarios					
	General Para Sector Pecuario		General Para Sub Sector Pecuario				
	Anfibios		Batraceos				
	Anfibios		Otros Rubros				
	Anfibios		General Para Subsector Anfibios				
		Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas	Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas	Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas	0200	Bosque Nativo	Bosque Nativo
						Bosque Nativo	General Para Subsector Bosque Nativo
						Plantaciones Forestales Tradicionales	Plantaciones Forestales Tradicionales
						Plantaciones Forestales Tradicionales	General Para Subsector Plantaciones Forestales Tradicionales
						Plantaciones Forestales No Tradicionales	Plantaciones Forestales No Tradicionales
						Plantaciones Forestales No Tradicionales	General Para Subsector Plantaciones Forestales No Tradicionales
						Otros Forestales	Otros Rubros Forestales
Otros Forestales						General Para Subsector Otros Forestales	
General Para Sector Forestal						General Para Subsector Forestal	
Pesca	Pesca	Pesca	Pesca	0500	Peces	Peces De Agua Dulce Y/O Estuarina	
					Peces	General Para Subsector Peces	

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	Subsector	Rubro
					Crustáceos	Camarones (Agua Dulce)
					Crustáceos	Langosta (Agua Dulce)
					Crustáceos	Otros Rubros
					Crustáceos	General Para Subsector Crustáceos
					Moluscos	Bivalvos (Agua Dulce)
					Moluscos	Monovalvos (Agua Dulce)
					Moluscos	Gasterópodos (Agua Dulce)
					Moluscos	Otros Rubros
					Moluscos	General Para Subsector Moluscos
					Algas	Macroalgas (Agua Dulce)
					Algas	Microalgas (Agua Dulce)
					Algas	General Para Subsector Algas
					Otros Dulceacuícolas	Otros Rubros Dulceacuícolas
					Otros Dulceacuícolas	General Para Subsector Otros Dulceacuícolas
					General Para Sector Dulceacuícolas	General Para Sub Sector Dulceacuícolas
					Peces	Peces De Agua De Mar
					Peces	General Para Subsector Peces (Agua De Mar)
					Crustáceos	Camarones (Agua De Mar)
					Crustáceos	Cangrejos
					Crustáceos	Langosta (Agua De Mar)
					Crustáceos	Centolla
					Crustáceos	Otros Rubros
					Crustáceos	General Para Subsector Crustáceos (Agua De Mar)
					Moluscos	Bivalvos (Agua De Mar)
					Moluscos	Monovalvos (Agua De Mar)
					Moluscos	Cefalópodos
					Moluscos	Gasterópodos (Agua De Mar)
					Moluscos	Otros Rubros
					Moluscos	General Para Subsector Moluscos (Agua De Mar)
					Algas	Macroalgas (Agua De Mar)
					Algas	Microalgas (Agua De Mar)
					Algas	General Para Subsector Algas (Agua De Mar)
					Echinodermos	Echinodermos
					Echinodermos	General Para Subsector Echinodermos
					Microorganismos Animales	Microorganismos
					Microorganismos Animales	General Para Subsector Microorganismos Animales
					Otros Acuícolas	Otros Rubros Acuícolas
					Otros Acuícolas	General Para Subsector Acuícolas



Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	Subsector	Rubro
					General Para Sector Acuícola	General Para Subsector Acuícola

### Clasificación industrial para industria manufacturera y educación

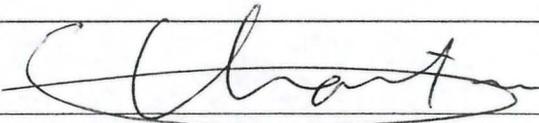
Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase
Industrias manufactureras	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Producción, procesamiento y conservación de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos	1511
			Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	1512
			Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	1513
			Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	1514
		Elaboración de productos lácteos	Elaboración de productos lácteos	1520
		Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales	Elaboración de productos de molinería	1531
			Elaboración de almidones y productos derivados del almidón	1532
			Elaboración de alimentos preparados para animales	1533
		Elaboración de otros productos alimenticios	Elaboración de productos de panadería	1541
			Elaboración de azúcar	1542
			Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	1543
			Elaboración de macarrones, fideos, alcuizuz y productos farináceos similares	1544
			Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	1549
		Elaboración de bebidas	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas; producción de alcohol etílico a partir de sustancias fermentadas	1551
	Elaboración de vinos		1552	
	Elaboración de bebidas malteadas y de malta		1553	
	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales		1554	
	Elaboración de productos de tabaco	Elaboración de productos de tabaco	1600	
	Fabricación de productos textiles	Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	Preparación e hilatura de fibras textiles; tejeduría de productos textiles	1711
			Acabado de productos textiles	1712
		Fabricación de otros productos textiles	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	1721
			Fabricación de tapices y alfombras	1722
			Fabricación de cuerdas, cordeles,	1723

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	
			bramantes y redes		
			Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	1729	
	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	Aserrado y acepilladura de madera	Aserrado y acepilladura de madera	2010	
		Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	Fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y otros tableros y paneles	2021	
			Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	2022	
			<i>Fabricación de recipientes de madera</i>	2023	
			Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables	2029	
	Fabricación de sustancias y productos químicos	Fabricación de sustancias químicas básicas	Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno	2411	
			Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno	2412	
			Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético	2413	
		Fabricación de otros productos químicos	Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario	2421	
			Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas	2422	
			Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	2423	
			Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador	2424	
			Fabricación de otros productos químicos n.c.p.	2429	
	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	Fabricación de maquinaria de uso general	Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas	2911	
			Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas	2912	
			<i>Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión</i>	2913	
			Fabricación de hornos, hogares y quemadores	2914	
			Fabricación de equipo de elevación y manipulación	2915	
			Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general	2919	
		Fabricación de maquinaria de uso especial	Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal	2921	
			Fabricación de máquinas herramienta	2922	
			Fabricación de maquinaria metalúrgica	2923	

Categoría	División	Grupo	Glosa	Código Clase	
			Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción	2924	
			Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco	2925	
			Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros	2926	
			Fabricación de armas y municiones	2927	
			Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial	2929	
		Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	2930	
		Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines excepto instrumentos de ópticas	Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos	3311
				Fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto el equipo de control de procesos industriales	3312
				Fabricación de equipo de control de procesos industriales	3313
		Enseñanza	Enseñanza	Enseñanza primaria	Enseñanza primaria
Enseñanza secundaria	Enseñanza secundaria de formación general			8021	
	Enseñanza secundaria de formación técnica y profesional			8022	
Enseñanza superior	Enseñanza superior			8030	
		Enseñanza de adultos y otros tipos de enseñanza	Enseñanza de adultos y otros tipos de enseñanza	8090	



**Anexo 2. Ficha identificación del postulante ejecutor**

Nombre	<b>COMERCIALIZADORA DE COPIHUES ORGANICOS LTDA.</b>	
Giro / Actividad	AGRICULTOR ARRENDATARIO	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	X
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, año 2010 (UF)	-	
Exportaciones, año 2010 (US\$)	-	
Número total de trabajadores	3	
Usuario INDAP (sí / no)	NO	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	PARCELA N°5; 10 Y 15, EL MIRADOR TRAÑI TRAÑI, TEMUCO, CAUTIN, REGION DE LA ARAUCANIA	
Teléfono fijo		
Fax	-	
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web	<a href="http://www.afupra.cl">www.afupra.cl</a>	
Nombre completo del representante legal	ERIC PABLO CHAIT MUJICA	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente Técnico	
Firma del representante legal		



**Anexo 3. Ficha identificación de los asociados**

Nombre		
Giro / Actividad		
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, año 2010 (UF)		
Exportaciones, año 2010 (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo del representante legal		
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante		
Firma del representante legal		

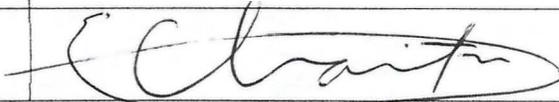


**Anexo 4. Ficha identificación coordinador y equipo técnico**

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador

Nombre completo	JUAN PABLO PLAZA ROA
RUT	
Profesión	Ingeniero Comercial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	<b>COMERCIALIZADORA DE COPIHUES ORGANICOS LTDA.</b>
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	PARCELA N°5; 10 Y 15, EL MIRADOR TRAÑI TRAÑI, TEMUCO, CAUTIN, REGION DE LA ARAUCANIA
Teléfono fijo	
Fax	-
Teléfono celular	
Email	
Firma	

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

Nombre completo	ERIC PABLO CHAIT MUJICA
RUT	
Profesión	Médico Veterinario
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	<b>COMERCIALIZADORA DE COPIHUES ORGANICOS LTDA.</b>
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	PARCELA N°5; 10 Y 15, EL MIRADOR TRAÑI TRAÑI, TEMUCO, CAUTIN, REGION DE LA ARAUCANIA
Teléfono fijo	
Fax	-
Teléfono celular	
Email	
Firma	



Anexo 7. Currículum Vitae (CV) de los integrantes del Equipo Técnico.

## CURRÍCULUM VITAE

Eric Chait es Médico veterinario de profesión, pero por afición se ha dedicado por más de quince años al estudio y producción de *Lapageria rosea*, contando con la colección más amplia de variedades de copihues en Chile y un vivero acreditado por el SAG para la obtención de copihues como flor de corte.

Actualmente desarrolla una serie de cruzamientos con el fin de obtener nuevas variedades de copihues, que busca describir y registrar.

Su pasión y estudios por esta especie lo han llevado a publicar una clasificación de variedades de copihues y ha realizado una serie de publicaciones en la prensa sobre el copihue.

Su labor ayuda a la preservación de la especie y la producción del copihue en forma sustentable, con miras a la incorporación y comercialización de la flor del copihue como una flor de corte con identidad nacional, rompiendo la estacionalidad, y con valor agregado que refuerce su competitividad frente a la orquídea como regalos institucionales.

### 1. ANTECEDENTES PERSONALES

<b>Nombre</b>	Eric Pablo Chait Mujica
<b>Rut</b>	
<b>Fecha de nacimiento</b>	19-02-1966
<b>Nacionalidad</b>	Chileno
<b>Estado civil</b>	Casado
<b>Profesión</b>	Médico Veterinario
<b>Dirección</b>	Avda. Pablo Neruda 01471
<b>Comuna, región</b>	Temuco Región de la Araucanía
<b>Fono</b>	
<b>E-mail</b>	

### 2. ANTECEDENTES ACADÉMICOS

#### 2.1 ENSEÑANZA SUPERIOR

<b>Período</b>	1985-1990
<b>Institución académica</b>	Universidad Austral de Chile
<b>Profesión</b>	Médico Veterinario

**Período**  
**Institución académica**  
**Profesión**



## 2.2 POSTGRADOS Y PERFECCIONAMIENTOS

**Período**

**Institución  
académica**

**Grado académico y/o  
especialización**

## 3. ANTECEDENTES LABORALES

Gerente Técnico Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.

**Período**

**Empresa o institución**

**Lugar (comunas)**

09-09-2009 a la fecha

Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda.

Temuco

Desde 1994, investigador de genética vegetal, especialmente en Lapageria rosea, logrando múltiples variedades propias de copihues.

Reproducción artificial de copihues, aplicando método científico, logrando crear especie híbrida entre Lapageria x Philesia, obteniendo Philageria.

Asesor técnico del único vivero de flor de corte de copihue existente en el país, instaurando procedimientos agronómicos no conocidos con anterioridad.

**Labor desempeñada**

Autor de la única clasificación de variedades de copihues en Chile.

Autor de múltiples artículos de prensa sobre el copihue.

Ejecución Capital Semilla 1 y 2 de Innova CORFO con Incubatec de UFRO en el proyecto "El Copihue como flor de corte".

Ganador Avonni Agrícola y Alimentario Nestlé 2011 de Foro Innovación con "El Copihue como Flor de Corte".



## CURRÍCULUM VITAE

Ingeniero Comercial bilingüe con sólida experiencia en el sector financiero y de servicios. Combina Formación técnica con experiencia corporativa. Gerente comercial de Comercializadora de Copihues Orgánicos Ltda., encargado del desarrollo del modelo de negocios, estrategias de penetración de mercado, desarrollo de productos y marcas. Coordinador de proyectos Capital Semilla línea 1 y Línea 2 frente a Incubatec y CORFO.

Capaz de identificar, corregir y tomar decisiones ante los problemas, hábil para trabajar bajo supervisión mínima en situaciones de presión, en ambientes desafiantes y competitivos. Persona responsable y adaptable, con rápida absorción de las nuevas tecnologías, asociación y trabajo en equipo.

### 1. ANTECEDENTES PERSONALES

<b>Nombre</b>	Juan Pablo Plaza Roa
<b>Rut</b>	
<b>Fecha de nacimiento</b>	13/06/1975
<b>Nacionalidad</b>	Chilena
<b>Estado civil</b>	Soltero
<b>Profesión</b>	Ingeniero Comercial
<b>Dirección</b>	Freire 291
<b>Comuna, región</b>	Temuco, de La Araucanía
<b>Fono</b>	
<b>E-mail</b>	

### 2. ANTECEDENTES ACADÉMICOS

#### 2.1 ENSEÑANZA SUPERIOR

<b>Período</b>	1993-1999
<b>Institución académica</b>	Universidad Andrés Bello
<b>Profesión</b>	Ingeniero Comercial, Licenciado en ciencias económicas y administrativas
<b>Período</b>	2000-2001
<b>Institución académica</b>	University of Pennsylvania
<b>Profesión</b>	Internacional Markets



## 2.2 POSTGRADOS Y PERFECCIONAMIENTOS

<b>Período</b>	Diciembre 2010
<b>Institución académica</b>	Agencia Regional Desarrollo Productivo de La Región De La Araucanía
<b>Seminario</b>	Jornadas empresariales frutícolas
<b>Período</b>	Octubre 2011
<b>Institución académica</b>	Dirección Regional Prochile Puerto Montt
<b>Seminario</b>	Oportunidad para flores de corte y follajes
<b>Período</b>	Noviembre 2011
<b>Institución Académica</b>	Instituto de Floricultura - CNIA – INTA
<b>Seminario</b>	New Floricultural Crops
<b>Período</b>	Diciembre 2011
<b>Institución</b>	Inia Carillanca
<b>Seminario</b>	Floricultura: una oportunidad para el sur de Chile
<b>Periodo</b>	Enero 2012
<b>Institución</b>	Jaap van Staaveren, UFO Supplies BV, Holanda
<b>Seminario</b>	Tratamiento Poscosecha de Flores de Corte

## 3. ANTECEDENTES LABORALES

<b>Período</b>	2009 – Actual
<b>Empresa o institución</b>	Comercializadora Coligues Orgánicos
<b>Lugar (comunas)</b>	IX región, Temuco
<b>Labor desempeñada</b>	Gerente comercial, encargado del desarrollo del modelo de negocios, estrategias de penetración de mercado, desarrollo de productos y marcas. Destaca la gestión de realizar la primera exportación de Copihues a USA, y la exploración en nichos Premium en la introducción de un producto con valor agregado ( Alupra )



**Período** 2006 2008  
**Empresa o institución** Tradesignal  
**Lugar (comunas)** Metropolitana  
**Labor desempeñada** Operador de mercados a futuro, commodities, monedas, derivados, creador de estrategias de trading automáticas de alta frecuencia

**Período** 2003 2006  
**Empresa o institución** AQT ( Advanced quantitative Trading )  
**Lugar (comunas)** Metropolitana  
**Labor desempeñada** Operador de renta variable mercado nacional ( Chile) , USA, y operador de monedas ( Forex )

**Período** 2001 2003  
**Empresa o institución** Corredora de bolsa Alfa  
**Lugar (comunas)** Metropolitanatna  
**Labor desempeñada** Operador de renta variable mercado nacional



**Anexo 8. Ficha de antecedentes legales del postulante ejecutor**

Estas fichas deben ser llenadas por el postulante ejecutor y por cada uno de los asociados.

1. Identificación

Nombre o razón social	<b>COMERCIALIZADORA DE COPIHUES ORGANICOS LTDA.</b>
Nombre fantasía	ALUPRA
RUT	
Objeto	La compra, venta, comercialización, importación, exportación y distribución de copihues orgánicos. Desarrollo, producción y explotación de viveros de plantas de copihue y de todo tipo de plantas, flores y semillas.
Domicilio social	TEMUCO
Duración	Hasta el 31/12/2014, se prorrogará tácita y sucesivamente de 5 en 5 años.
Capital (\$)	

2. Administración (composición de directorios, consejos, juntas de administración, socios, etc.)

Nombre	Cargo	RUT
Eric Pablo Chait Mujica	Gerente Técnico	
Juan Plablo Plaza Roa	Gerente Comercial	

3. Apoderados o representantes con facultades de administración (incluye suscripción de contratos y suscripción de pagarés)

Nombre	RUT
Eric Pablo Chait Mujica	
Juan Plablo Plaza Roa	

4. Socios o accionistas (Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedades Anónimas, SPA, etc.)

Nombre	Porcentaje de participación
Eric Pablo Chait Mujica	60%
Juan Plablo Plaza Roa	40%

5. Personería del (los) representante(s) legal(es) constan en

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	Escritura de constitución de sociedad de responsabilidad limitada, sin modificaciones a la fecha y publicación extracto en Diario Oficial en edición 39469 del 24/09/2009
Fecha	09-09-2009
Notaría	Jorge Elías Tadres Hales



6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	09/09/2009
Notaría	Jorge Elías Tadres Hales
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	24/09/2009
Inscripción Registro de Comercio	
Fojas	884 vta
Nº	867
Año	22/09/2009
Conservador de Comercio de la ciudad de	Temuco

b) *Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)*

Fecha escritura pública	
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	
Fojas	
Nº	
Año	
Conservador de Comercio de la ciudad de	

c) Decreto que otorga personería jurídica

Nº	
Fecha	
Publicado en el Diario Oficial de fecha	
<i>Decretos modificatorios</i>	
Nº	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

d) Otros (caso de asociaciones gremiales, cooperativas, organizaciones comunitarias, etc.)

Inscripción Nº	
Registro de	
Año	

e) Esta declaración debe suscribirse por el representante legal de la entidad correspondiente (ejecutor o asociado), quien certifica que son fidedignos.

Nombre	Eric Pablo Chait Mujica
RUT	
Firma	