



Fundación para la
Innovación Agraria

*Mano Bases AOP
FIA
FIC-Regio*

OFICINA DE PARTES 2 FIA
RECEPCIONADO
28 MAY 2018
Fecha
Hora <i>11:50</i>
Nº Ingreso <i>49163</i>



CONVOCATORIA REGIONAL

“Innovando en rubros priorizados en la región de Aysén 2017”

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	Creación de una huerta piloto demostrativa y educativa del método biointensivo de producción de hortalizas para pequeños y medianos agricultores de la región de Aysén.
Ejecutor:	Consultoría Agrícola Rural Ltda.
Código:	PYT-2017-0867
Fecha:	22 de mayo 2018
Región(es) de ejecución	Aysén
Región(es) de impacto	Aysén, Magallanes, Los Lagos, Los Ríos, Araucanía

Conforme con Plan Operativo
Firma por Ejecutor
(Representante Legal o Coordinador Principal)

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo.....	3
1. Configuración técnica del proyecto.....	3
2. Anexos	30
3. Costos totales consolidados	37
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	39

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Resumen ejecutivo

Se creará un huerto demostrativo con potencial total de 2300m² cultivables, basado en el estado del arte del método biointensivo. Dicho huerto se adaptará al contexto de la región de Aysén, incorporando la experiencia de los productores locales.

El objetivo es crear un referente regional donde se observen herramientas y técnicas innovadoras que incrementen la productividad, la calidad de los productos y la fertilidad de los suelos, con un método de producción basado en principios agroecológicos adaptados al contexto local.

Con este huerto demostrativo como sala de clases, se realizarán capacitaciones técnicas en temas como: suelo vivo, compostaje, planificación de temporada, diseño y puesta en marcha de la huerta, rotación de cultivos, manejo de plagas y enfermedades, extensión de temporada, almácigos y siembras directas, herramientas y tecnologías para hacer más eficiente el trabajo, sistema y manejo del riego, comercialización y estándar de calidad.

Los agricultores de la región tendrán total acceso a visitar el módulo demostrativo, el cual se ubicará en el predio "Bahía Catalina", a un costado de la Carretera Austral, a 15 kilómetros de Puerto Guadal, comuna de Chile Chico, cuenca del lago General Carrera, una de las zonas con mayor potencial para la agricultura a pequeña escala de la región.

Se generará información respecto a fechas de siembras, cosechas, rendimientos, variedades adaptadas al clima, carga laboral y rentabilidad del sistema, la cual estará disponible al final del proyecto para que los agricultores y asesores dispongan de ella. Esta información será la base para la retroalimentación futura y disminuirá la incertidumbre de futuros proyectos.

Se desarrollará un modelo de negocio y se evaluará técnica y económicamente el huerto biointensivo y la comercialización directa, con la idea de validarlo para que pueda ser replicado por otros agricultores en Aysén y el resto del país.

Se producirá material audiovisual documentando el desarrollo del proyecto donde se expondrán los temas tratados en las capacitaciones. Dicho material quedará a libre disposición para los productores y asesores técnicos de la región a través de redes sociales.

Se realizará un seminario donde se mostrarán los resultados del proyecto y contribuirá en la articulación de los actores locales relacionados a la horticultura.

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo general¹

Implementar una huerta demostrativa con el fin de adaptar el método biointensivo en la región de Aysén para validarlo técnico económicamente y crear un plan de negocio de comercialización directa que sea fácilmente replicable por los agricultores locales.

1.2.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Establecer una huerta piloto demostrativa del método biointensivo en la región de Aysén.
2	Desarrollo de un modelo de negocio para huertas biointensivas en la región de Aysén que beneficie a todos los agricultores de la región.
3	Evaluación técnico económica de una huerta biointensiva en la región de Aysén.
4	Difusión y Transferencia Tecnológica del Método Biointensivo.

¹ 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.

² Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a uno o varios resultados. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

- 1.3. Método: identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto. (Incluir al final, las actividades de difusión y transferencia de los resultados del proyecto) (máximo 8.000 caracteres para cada uno).

Método objetivo 1: Establecer una huerta piloto demostrativa del método biointensivo en la región de Aysén.

La huerta se establecerá en un predio ubicado en el km 265 de la Carretera Austral Sur, cercano a Puerto Guadal, Comuna de Chile Chico. El predio se arrendará a Agroturismo Bahía Catalina.

Etapas para cumplir objetivo:

1. **Obtención de fotografía aérea.** Con un drone, se realizarán fotos aéreas del predio.
2. **Obtención de datos topográficos.** Con un geomensor se tomarán puntos (200 puntos por ha).
3. **Diseño de la huerta.** Con el software AutoCAD, la topografía y fotos aéreas, se determinará la disposición de cada uno de los elementos, tales como almaciguera, invernadero, camas de cultivo, bodega de herramientas, etc.
4. **Programación productiva** de los cultivos que formarán parte de la huerta. Se detalla la calendarización de las labores culturales (siembra directa o almácigos, trasplante e inicio/fin de cosecha), para los 2.300 m² productivos que contemplan el uso de camas permanentes (camas de 11 metros cuadrados cada una). Con el uso de Excel, a través de tablas dinámicas se podrá saber con precisión la superficie necesaria de cada cultivo, los gramos de semillas requeridos, las jornadas necesarias para realizar las labores culturales, rotación de cultivos, rendimiento productivo, etc.
5. **Puesta en marcha del módulo.** Se realizarán las adquisiciones necesarias de equipos e infraestructura necesaria para la operación (salas de capacitación, centro de lavado y empaque, etc.), insumos (semillas, artículos de almaciguera, etc.) y herramientas.
6. **Ejecución y conducción del huerto bajo el método biointensivo.** A partir del mes de agosto 2018, el módulo demostrativo comenzará a operar según programación productiva.
7. **Toma de datos y procesamiento de información.** Periódicamente se registrarán datos de fechas de siembra, trasplante, inicio de cosecha, fin de cosecha, horas hombre por labor, kilos cosechados de cada cultivo, temperaturas. Se procesará y almacenará para análisis y preparación de presentación en Seminarios y Capacitaciones.

El equipo técnico realizará las labores de diseño, programación, puesta en marcha, mantención del módulo, toma de datos y procesamiento de éstos. Su capacidad para llevar a cabo este trabajo está demostrada por el trabajo realizado los últimos 4 años en la huerta del futuro Parque Nacional Patagonia. Por lo tanto actuarán como coordinadores y equipo técnico a la vez.

El área de asistencia administrativa será ejecutada por un tercero considerado dentro de los RRHH que FIA apoyará.

Método objetivo 2: Desarrollo de un modelo de negocio para huertas biointensivas en la región de Aysén.

Desarrollaremos un modelo de negocio que sea una herramienta concreta que beneficie a todos los agricultores locales, especialmente a la Asociación Gremial de pequeños agricultores y ganaderos de Puerto Guadal, que serán nuestros asociados.

El modelo de negocio se llamará “Cultivando, innovando & educando por el beneficio de todos”

El modelo de negocio deberá favorecer la colaboración y asociación de los agricultores y no la competencia entre éstos. Es por esto que el tamaño de la huerta demostrativa y el volumen comercializado por Rural, debe ser limitado y el objetivo es abrir el mercado y demostrar rentabilidad, pero no saturarlo.

Esto se puede observar en el Anexo 7 “Plan Huerta”, donde se demuestra que la escala de trabajo propuesta tiene una capacidad máxima de 2 restaurantes, 10 canastas familiares completas y poco volumen a vender en la feria.

Considerando que se describen al menos 10 restaurantes como potenciales clientes (sin previo análisis exhaustivo del mercado, o sea, hay más) y considerando la visita de miles de turistas a la zona en temporada alta, Rural y la huerta demostrativa no será competencia para los agricultores ya establecidos.

La meta final del proyecto es que se cree una figura jurídica, como por ejemplo, una cooperativa, donde los agricultores, incluyendo a Rural, puedan estar más organizados para la producción, comercialización, compra de insumos, capacitaciones, etc. Buscando en un futuro, abastecer 100% la demanda de productos agrícolas que se puedan cultivar en la región y quizás enviar productos hortícolas a Coyhaique, aprovechando la gran ventaja que tiene la costa del lago general Carrera gracias a su microclima.

Para lograr este objetivo, en el transcurso del proyecto primero se deberá demostrar rentabilidad y validar el método biointensivo (objetivo 3) y la forma de comercialización propuesta, esto es, venta directa a restaurantes, canastas familiares y feria.

Para esto deberemos desarrollar los siguientes aspectos del plan de negocio.

1. Visión de la empresa y definición de sueños y contexto de vida

Ser transparente en ¿qué es lo mejor que podría haber hecho con mi vida?

2. Misión de la empresa o declaración de propósito

3. Paisaje futuro ¿Cómo quiero que la empresa afecte el paisaje futuro?

Considerar el ciclo del agua, el ciclo mineral, el ciclo de la vida y las comunidades biológicas, los flujos de energía y la infraestructura que se construirá. Esto le da contexto a la empresa y le da una intención que otros productores e incluso clientes conocerán y se sentirán identificados, queriendo ser parte, por lo tanto colaborando, en el caso de productores o adquiriendo los productos, en el caso de clientes.

4. Análisis del mercado donde se desenvolverá la empresa

- Realización de encuestas a potenciales clientes
- Es necesario preguntar dónde suelen comprar un producto específico, por qué prefieren esos productos y cuánto gastan en ese producto.
- Realización de encuestas a clientes para retroalimentación

5. Análisis FODA

- Analizar características internas (Debilidades y Fortalezas)
- Externas (Amenazas y Oportunidades).

6. Análisis financiero

Análisis de distintos escenarios, ponerse en el mejor, promedio y peor escenario, y ver si en el peor escenario, es mejor desarrollar este negocio y no poner el dinero en una institución financiera.

7. Activos y gastos

8. Análisis competitivo

Enumerar otros negocios que ofrecen productos similares (en este caso los comerciantes que importan productos desde el norte). Competir con importaciones y colaborar con productores locales.

9. Replicabilidad del plan de negocios a otros agricultores

El plan de negocio debe ser didáctico, flexible, de fácil entendimiento, de tal manera que los todos puedan entenderlo y aplicar de forma sencilla.

Método objetivo 3: Evaluación técnico económica de una huerta biointensiva en la región de Aysén.

Para validar técnicamente el método biointensivo se deberán analizar los siguientes aspectos durante las dos temporadas que involucran el proyecto.

Aspectos productivos

- Tiempo necesario en que un agricultor adapte el método biointensivo
 - El método biointensivo es un oficio que requiere de mucho oficio y seguramente tomará un tiempo en que las y los agricultores aprendan a programar sus huertas, usar las herramientas y entender los conceptos de calidad que buscan los clientes.
- Sanidad de la huerta como un todo
 - Ocurrencia de plagas
 - Ocurrencia de enfermedades
- Productividad en kilos por metro cuadrado de cada una de las especies cultivadas
- Nivel de aceptación de los productos por parte de los consumidores
 - El método biointensivo involucra cultivar gran diversidad de especies, algunas de las cuales no son conocidas en la región y deberán pasar por un proceso de conocimiento.
- Valoración de la calidad de los productos en relación a los importados
 - Se buscará producir más calidad que cantidad, y eso deberá evaluarse durante el proyecto. Ver si los clientes están dispuestos a pagar por más calidad.
- Jornadas invertidas en cada ciclo de cultivo para cada especie
- Eficiencia de las labores gracias a las herramientas utilizadas en comparación a una línea base
 - Bancales de 30" y estandarización de sectores de cultivo.
 - Siembras directas
 - Sembradora Jang JP1
 - Sembradora de 4 líneas
 - Siembras de almácigos
 - En bandejas de polietileno



- En bloques de suelo
- Aireación del suelo
 - Uso de barra U "Broadfork"
- Trasplantes
 - Uso del rastrillo ancho y tuberías PEX para un marcaje rápido de las camas.
- Cosecha
 - Uso de la cosechadora "Quick Cut Green Harvester"
- Evaluación de cultivar la tierra periódicamente con azaditas como forma de deshierbes preventivo
 - Normalmente se deshierba cuando las malezas ya están establecidas en el campo. El enfoque propuesto es cultivar la tierra superficialmente de forma periódica (cada semana) para evitar que éstas crezcan más que un par de milímetros. Esto hace que el deshierbe sea preventivo, rápido y fácil, por lo tanto, barato.
- Evaluación del uso de invernadero metálico con doble capa e inyección de aire entre ellas
 - Diferencia de temperatura con termógrafos digitales
 - Crecimiento y desarrollo de plantas de tomate y pepino en el invernadero de doble techo.
 - Resistencia al viento por el inflado de cámara entre capas.
- Efectividad del uso de lona de ensilaje como deshierbe pasivo
- Efectividad del uso de malla anti heladas
- Efectividad del uso de túnel "Caterpillar"
- Efectividad del uso del flameador para la pre emergencia en cultivos densos como zanahoria y hojas baby.
- Evaluación del sistema de postcosecha y sala de lavado de bajo costo
- Evaluación del uso de la sala fría con el sistema de "CoolBot" y la calidad de los productos almacenados

Aspectos del ecosistema

- Evaluación de un lugar adecuado para el establecimiento de un huerto biointensivo
- Porcentaje de materia orgánica en el suelo al inicio y al final del proyecto
- Evaluación de una rotación de cultivos óptima para el contexto de la región
- Actividad micro y macro biológica biológica en el suelo
- Fertilidad general del suelo
- Emisiones de CO2 producidas y comparar con qué pasa si compramos los productos importados
- Uso de agua por kilo producido

Aspectos de calidad de vida del agricultor

- Horas invertidas en cada labor durante la temporada
- Carga laboral por unidad de superficie y kilo producido.
- Nivel de ingresos obtenido practicando el método biointensivo con comercialización directa.

Para validar económicamente el método biointensivo, se deberán analizar los siguientes aspectos. Durante las dos temporadas que involucran el proyecto:



Fundación para la
Innovación Agraria



Aspectos financieros

- Gestión del Flujo de Caja: utilizaremos software y/o tablas dinámicas de excel que nos permitan mantener el control y seguimiento del flujo de caja y poder en un futuro analizarlos, proponer mejoras y difundir el conocimiento. Podremos con estos datos determinar la rentabilidad del modelo. El Anexo N°6 "Flujo de caja" es una de las herramientas que utilizaremos.
- Cálculo del Retorno Inversión: con la información obtenida del flujo de caja podremos determinar cuándo es el retorno de la inversión y poder atraer herramientas de inversión al rubro.

Aspectos analíticos

- Evaluación de los cultivos para determinar la rentabilidad de cada uno de ellos (Ranking).
- Evaluación de los costos de las labores ejecutadas y su impacto en el resultado final de la propuesta.

Aspectos sociales

- Establecer un sistema de recolección de datos. Para poder analizar el contexto regional y local necesitamos tener datos productivos, de costos e ingresos de los agricultores para poder comparar y validar el modelo.
- Evaluación de los ingresos generados en la superficie y su comparación con los ingresos actualmente generados por agricultores locales.

Método objetivo 4: Difusión y Transferencia Tecnológica del Método Biointensivo.

El proyecto tiene como beneficiarios directos a todos los agricultores de la región de Aysén, especialmente aquellos que habitan la cuenca del lago General Carrera, por eso, es ahí donde se enfocarán los esfuerzos.

Para cumplir con este objetivo, se realizarán las siguientes actividades.

Se realizarán capacitaciones en el módulo demostrativo.

Además de estar abiertos a recibir grupos de agricultores en todo momento. Se organizarán al menos 6 talleres en la huerta demostrativa, enfocados en que los agricultores locales, puedan inspirarse y repicar el método en sus respectivos predios, además se invitarán técnicos de INDAP para que puedan difundir y transferir a través de sus canales.

El proyecto involucra la compra de algunas herramientas para que los agricultores de la AG Guadal puedan compartir y probar, barra U para airear el suelo, azaditas, sembradora mecanizada Jang JP1 y el rastrillo ancho de aluminio, ya que se identificó que no tener acceso a éstas herramientas fue una limitante para la transferencia efectiva en el tiempo que se trabajó en la huerta de Parque Patagonia. Esto impulsará a que las usen y comiencen a fabricarlas artesanalmente.

Las temáticas serán.

1. Diseño de una huerta biointensiva (Estandarización de diseño, ubicación de Invernaderos y otros elementos, cortinas contra viento, disposición de camas de cultivo).
2. Técnicas de excavación (camas permanentes, uso motocultor, herramientas utilizadas)
3. Fertilidad del suelo (Requerimiento de los cultivos, compost y materia orgánica, rotación de cultivos, abono verde, microbiología del suelo, minerales).



Fundación para la
Innovación Agraria



4. Almácigos (Bloques de suelo, sustrato, almaciguera, calefacción y ventilación, riego, trasplante).
5. Siembra Directa (sembradoras de precisión, preparación de la cama).
6. Malezas (Herramientas, uso de lonas, uso de mulch, flameador)
7. Plagas y enfermedades (Prevención, manejo)
8. Extensión de la temporada (uso de túneles, elección de cultivares)
9. Cosecha y almacenamiento (cosecha eficiente, cuarto frío)
10. Programación de cultivos (definición objetivos, calendarización, recolección de datos).
11. Fabricación artesanal de herramientas para la huerta Biointensiva.

Cada capacitación tendrá una duración de una jornada completa. Se solicitará apoyo a otras instituciones como municipalidades de la Región e INDAP.

El proyecto contempla almuerzo para cada asistente de las capacitaciones en el comedor ubicado en el predio. Rural difundirá y promocionará con el apoyo de CODESA. Rural gestionará las inscripciones de los participantes. Se entregará material de apoyo y certificados de asistencia. Se facilitará la participación de extensionistas relacionados a INDAP para que ellos puedan extender el conocimiento a los agricultores asociados.

Se producirá material audiovisual y difundirá en redes sociales

Producción de fotos y videos que comunicará de forma interactiva y entretenida, el quehacer en la huerta.

La barrera de la distancia con otros agricultores será paliada aportando constantemente con este material audiovisual, para que los agricultores de la región puedan seguir fácilmente lo que ocurre durante la temporada y las labores asociadas.

Se creará una cuenta de Facebook, Instagram y YouTube para difundir el trabajo en la huerta, los avances y resultados obtenidos. Se podrán seguir las actividades a lo largo de la temporada ya que se subirá al menos un video a la semana.

Creación de una página web donde se difundirán las ideas principales que guían el proyecto. Las fotos y videos del quehacer de la Huerta difundidas en otras Redes Sociales estarán enlazadas a la página, de modo que ésta se actualizará diariamente, entregando información del proceso de una manera interactiva y entretenida. El primer objetivo es inspirar a más personas a replicar el método y a venir a aprender y participar del proyecto. El segundo objetivo es la articulación comercial con los compradores, un espacio para que puedan reservar canastas de verduras de forma remota.

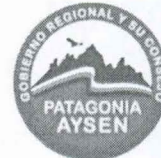
Se realizará en Coyhaique, un seminario para agricultores y extensionistas de la región.

Las temáticas que se expondrán en el seminario serán:

1. Diseño de una huerta Biointensiva (Estandarización de diseño, ubicación de Invernaderos, cortinas contra viento, disposición de camas de cultivo).
2. Técnicas de excavación (camas permanentes, uso motocultor, herramientas utilizadas)
3. Fertilidad del suelo (Requerimiento de los cultivos, compost y materia orgánica, rotación de cultivos, abono verde, microbiología del suelo, minerales).
4. Almácigos (Bloques de suelo, sustrato, almaciguera, calefacción y ventilación, riego, trasplante).
5. Siembra Directa (sembradoras de precisión, preparación de la cama).
6. Malezas (Herramientas, uso de lonas, uso de mulch, flameador)
7. Plagas y enfermedades (Prevención, manejo)



Fundación para la
Innovación Agraria



8. Extensión de la temporada (uso de túneles, elección de cultivares).
9. Cosecha y almacenamiento (cosecha eficiente, cuarto frío)
10. Programación de cultivos (definición objetivos, calendarización, recolección de datos).
11. Oportunidades del método biointensivo y la comercialización local de hortalizas.
12. Fabricación artesanal de herramientas para la huerta Biointensiva.

Se mostrarán los resultados del proceso colaborativo con los agricultores de Puerto Guadal. Se difundirá y promocionará con el apoyo de CODESA. Rural gestionará las inscripciones de los participantes.

Además de estas actividades, se colaborará con Agrícola Panguilemu e INDAP en Coyhaique para que el método biointensivo sea replicado en el área de Coyhaique.

1.4. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla.

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.					
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)
1	1	Establecimiento efectivo de huerta piloto demostrativa.	Fotos Aéreas.	Inexistencia de módulos demostrativos de agricultura biointensiva en la región	Creación del primer módulo demostrativo de agricultura biointensiva Regional
1	2	Demostrar la eficiencia y productividad del método	Datos de productividad y tiempo de labores por superficie.	No hay datos sobre productividad de los cultivos en la zona.	Base de datos de productividad, con tiempo requerido en labores culturales, requerimiento de semillas, compost, insumos, etc.
1	3	Generar interés por la calidad de productos cultivados	Aumento de la demanda de productos locales	80% del consumo regional es importación del norte.	Aumento de la compra de productos localmente producidos por restaurantes y lodges de la zona.
2	1	Desarrollo de un modelo de negocio para huertas biointensivas en la	Modelo de negocio desarrollado	No existe un modelo de negocio o una forma de aproximarse a un proyecto agrícola que permita bajar el	Que el modelo de negocio sea utilizado por al menos dos agricultores de la región.

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

⁴ Indicar el indicador del resultado esperado.

		región de Aysén.		riesgo y la incertidumbre para el éxito.	
2	2	Creación de una cooperativa agrícola	Creación de la entidad jurídica	No hay una entidad jurídica que favorezca la comercialización de productos hortícolas	Comercializar productos de manera coordinada a través de una Cooperativa que abastezca completamente los requerimientos del área.
3	1	Evaluación técnico económica de una huerta biointensiva en la región de Aysén.	Evaluación técnico económica terminada	No se ha evaluado el método biointensivo de cultivar alimentos y de comercializar productos a domicilio en la región.	Evaluación positiva, que el retorno económico del negocio sea mayor a poner el dinero en una entidad financiera.
4	1	Transferencia efectiva del Método Biointensivo.	Réplica de la huerta en la zona y cerca de Coyhaique o Aysén	Sólo hay una huerta biointensiva en la región (Parque Nacional Patagonia)	Al menos dos agricultores de la AG Guadal y otros dos en Coyhaique (Agrícola Panguilemu) y Aysén adaptaron el método biointensivo y comercializan localmente generando ingresos altos.
4	2	Generación de material audiovisual educativo	Existencia de material audiovisual sobre el método biointensivo	No hay material audiovisual en español y en el contexto de la región o el país para el método biointensivo	Que el método biointensivo se haga conocido y llame la atención de agricultores y jóvenes que quieran dedicarse a la agricultura.

1.5. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Realización encuesta a potenciales clientes	Información sobre kilos por semana/cultivo demandados por potenciales clientes	7/18
Puesta en marcha de la huerta y construcción de invernaderos, todo el equipamiento adquirido y en lugar.	Establecimiento efectivo de la huerta según el diseño previamente realizado.	8/18
Sitio web terminado, cuentas en redes sociales activas, comienzo de difusión.	El sitio web con la visión, misión del proyecto y actividades, están disponibles para acceso público. Los potenciales clientes pueden ver los productos que serán comercializados en la temporada	9/18
Inicio de producción y comercialización	Primera cosecha y venta de hortalizas	10/18
Realización del primer taller con agricultores y extensionistas	Participación de 25 agricultores y extensionistas	1/19
Actividad de difusión, Día de campo "Curanto Patagón"	Afluencia de más de 50 personas, incluyendo agricultores de AG Guadal.	3/19
Modelo de negocios desarrollado	Modelo de negocios desarrollado y que sea tomado y replicado por otros agricultores	5/19
Cierre primera temporada	Cerrar la primera temporada con objetivos cumplidos, clientes fidelizados que quieran comprar productos la segunda temporada	6/19
Inicio segunda temporada	Se inicia la segunda temporada con la huerta ya establecida, los clientes ya fidelizados aumentan compras	8/19
Creación de cooperativa agrícola	Comercialización de productos en conjunto con otros agricultores	10/19

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

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



Fundación para la
Innovación Agraria



Evaluación técnica económica finalizada	Evaluación sea positiva y demostrar que el método es rentable	4/20
Cierre segunda temporada	Cerrar la segunda temporada con objetivos cumplidos, clientes fidelizados que quieran comprar productos la tercera temporada	6/20
Seminario de cierre	Afluencia de más de 100 personas	5/20

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

Incluir al final, las actividades de difusión y transferencia de los resultados del proyecto.

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2018											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
1	1	Adquisiciones principales, invernaderos, equipamiento y herramientas necesarias para comenzar.						x	x	x				
1	2	Diseño de la huerta e infraestructura asociada						x	x					
1	3	Puesta en marcha de huerta piloto demostrativa								x				
1	4	Manejo de la huerta biointensiva							x	x	x	x	x	x
1	4	Inicio de producción y comercialización										x		
4	1	Sitio web terminado, cuentas en redes sociales activas, comienzo de difusión.									x			
2	1	Desarrollo del modelo de negocio							x	x	x	x	x	x
2	2	Realización encuesta a potenciales clientes							x					
1	5	Construcción de cuarto frío									x			
3	1	Análisis técnico económico							x	x	x	x	x	x

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2019											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
4	2	Realización de taller con agricultores y extensionistas	x	x	x	x						x	x	x
4	3	Actividad de difusión, Día de campo "Curanto Patagón"			x									
2	3	Desarrollo del modelo de negocio	x	x	x	x	x							
1	4	Manejo de la huerta biointensiva	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	6	Cierre primera temporada					x							
1	7	Inicio segunda temporada de siembras							x					
1	8	Establecimiento del 100% del potencial de la huerta										x		
3	1	Análisis técnico económico	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
3	2	Informe de análisis técnico económico de la primera temporada					x							
4	4	Creación de cooperativa agrícola										x		

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2020											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
1	4	Manejo de la huerta biointensiva	x	x	x	x	x							
4	2	Realización de taller con agricultores y extensionistas	x	x	x	x								
3	2	Informe de análisis técnico económico de la segunda temporada					x							
4	3	Actividad de difusión, Día de campo "Curanto Patagón"			x									
1	9	Cierre segunda temporada					x							
3	3	Publicación del análisis técnico económico del método biointensivo					x							
2	4	Modelo de negocios desarrollado					x							
4	5	Seminario de cierre					x							

1.7. Modelo de Negocio / Modelo de extensión y sostenibilidad (según sea el caso).

- Si la propuesta tiene una orientación de mercado, debe completar sólo las preguntas 17.1 a), 17.2 a), 17.3 a) y 17.4 a).
- Si la propuesta está orientada a resultados de interés público, se debe completar sólo las preguntas 17.1 b), 17.2 b), 17.3 b) y 17.4 b).

17.1 Según corresponda:

- a) Si la propuesta está orientada de mercado, describa el mercado al cual se orientará los bienes o servicios generados en la propuesta.
- b) Si la propuesta está orientada a resultados de interés público, identifique y describa los beneficiarios de los resultados de la propuesta.

Durante los últimos años, la costa del Lago General Carrera (Chelenko), se ha caracterizado por el aumento del turismo y la falta de productos hortícolas en las fechas donde más se demanda (octubre a marzo).

La Corporación para el Desarrollo Sustentable del Lago General Carrera (Costa Carrera), fundada en los años 90, se creó para proteger el lago Chelenko frente a la industria salmonera y crear una visión de desarrollo del turismo en torno a la sustentabilidad. Muchos integrantes de esta corporación son potenciales clientes. Por lo tanto el desarrollo de la agricultura sustentable que genere alimentos frescos y sanos está en el mismo contexto de la Corporación.

Otras redes, como la Junta de Vecinos de Puerto Guadal está impulsando ideas de reciclaje y valorización de los oficios relacionados al campo, bajo la premisa "Guadal Sustentable". En el último tiempo con la AG Campesina de Puerto Guadal, que aunque aún no tiene un propósito claro respecto al desarrollo sustentable, requiere de proyectos como éste para que se desarrolle en armonía con el resto de las actividades como el turismo sustentable.

En el turismo, están la AG de Turismo de Puerto Guadal, el grupo de artesanas ArteChelenko (con énfasis en la producción local), la Cámara de Comercio y Turismo de Puerto Río Tranquilo, la recientemente creada AG Hielo Norte.

Esto quiere demostrar que el mercado objetivo donde confluyen la oferta y demanda para el intercambio de bienes producidos está en un contexto sano para el desarrollo de una agricultura sustentable, que abastezca esta creciente demanda de productos frescos, orgánicos y de calidad.

Alcance geográfico

El mercado objetivo en el corto y mediano plazo son las localidades de Puerto Guadal, Puerto Tranquilo, Cochrane, Puerto Bertrand. Está considerada la posibilidad de que en el futuro se establezca una cooperativa con otros agricultores y se podría enviar productos a Coyhaique.

Canales de distribución

Distribución a domicilio en camioneta refrigerada para restaurantes, lodges

Distribución a domicilio en camioneta refrigerada para canastas familiares.

Puesto en feria libre en Puerto Guadal.

Categorías de productos comercializados

Se comercializará gran variedad de hortalizas, y frutos de la huerta.

Repertorio de competidores directos e indirectos

La idea del proyecto no es competir con los agricultores locales, si no que buscar colaboración con ellos. La competencia son los productos que vienen importados del norte. La escala de trabajo que estamos proponiendo a nivel de huerta alcanzará para abastecer aproximadamente 3 restaurantes y 10 canastas de manera completa, además de algunos productos en la feria de Puerto Guadal. Por lo que el potencial es que otros agricultores nos imiten en la forma de cultivar y comercializar para que más clientes puedan acceder a estos productos.

17.2 Según corresponda:

- a) Si la propuesta está orientada de mercado, describa quiénes son los clientes potenciales y cómo se relacionarán con ellos.
- b) Si la propuesta está orientada a resultados de interés público, explique cuál es el valor que generará para los beneficiarios identificados.

Restaurantes de lodges y hoteles del área

- Cochrane (Restaurante Rincón Gaucho en Parque Nacional Patagonia)
- Puerto Guadal (Terra Luna Lodge, El Mirador Lodge, Hacienda Tres Lagos Lodge, Pared Sur Camp, Mallín Colorado Lodge),
- Puerto Bertrand (río Baker), (Patagonia Baker Lodge, Borde Baker Lodge, Green Baker Lodge), Puerto Tranquilo (El Puesto, Hostería Costanera)
- Caleta Tortel (Entre Hielos Lodge).

Éstos clientes potenciales, se caracterizan por ofrecer un servicio de alta calidad y apuntan a turistas que están dispuestos a pagar por una experiencia que los satisfaga. Ofrecer productos orgánicos, frescos y locales, es una gran oportunidad para cumplir estos objetivos. Aumentando el nivel de la experiencia de los turistas.

Generalmente, éstos clientes gastan mucho tiempo y dinero en abastecerse de productos de calidad mediocre, que vienen desde el norte, ya marchitos, pagando altos precios o bien deben recorrer los predios de distintos productores locales para lograr un volumen que les permita funcionar un par de días, aun así la diversidad de productos es muy baja.

Les vendría muy bien que alguien los abastezca periódicamente, con una de gran diversidad de productos entregados a domicilio. Además de acceder a la frescura y calidad, les solucionamos un problema logístico.

Los restaurantes serán el principal cliente de la huerta y desde donde vendrá el principal flujo de ingresos.

Nuestra forma de relacionarnos con ellos en primera instancia, será a través de una visita personal al Chef y Administrador, para darles a conocer el proyecto. Se les enviará un formulario de requerimiento de kilos por semana de los productos disponibles. A medida que haya disponibilidad de cosechas, se les enviará muestras pequeñas de productos que no conozcan.

Los pasajeros de éstos lodges y restaurantes podrán visitar la huerta en los horarios establecidos. De esta manera también se pone en valor el turismo rural.

Ellos podrán hacer sus pedidos semanalmente a través de la página web.

Personas que residen en Puerto Guadal, Puerto Tranquilo, Puerto Bertrand, Cochrane y Tortel.

Personas que se hayan mudado a la región, que tengan ingresos medios a altos, que necesiten verduras orgánicas, frescas y de calidad, entregadas a domicilio.

Ellos están acostumbrados a consumir muchas verduras frescas en sus lugares de origen y están dispuestos a invertir semanalmente durante toda la temporada por una canasta con todos los productos disponibles por temporada.

Este será el segundo canal de comercialización más importante.

Ellos podrán hacer sus pedidos semanalmente a través de la página web que tendrá carro de compras.

Personas que asistan a la feria libre de Puerto Guadal.

Ya sean locales o turistas, personas que busquen diversos productos orgánicos y frescos, además de establecer una relación con el productor y conocer más sobre los cultivos y sus procesos.

Participaremos de la feria libre que está tomando fuerza en Puerto Guadal. Es un espacio pequeño que no queremos saturar de productos, si no que participar y potenciar la colaboración e intercambio de conocimientos con otros productores.

Lo utilizaremos como un tercer canal de comercialización de aquellos productos no comercializados a lodges, restaurantes y canastas.

Cada sábado llevaremos gran diversidad de productos pero en pequeños volúmenes y estaremos disponibles para hablar cara a cara con los productores.

17.3 Según corresponda:

a) Si la propuesta está orientada de mercado, describa cuál es la propuesta de valor.

b) Si la propuesta está orientada a resultados de interés público, describa qué herramientas y métodos se utilizará para que los resultados de la propuesta lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, quiénes la realizarán y cómo evaluará su efectividad.

El 80% de los alimentos consumidos en la región es importado de Puerto Montt o Santiago. La producción regional sólo abastece en un 20% el mercado local. Los precios son altos y la calidad baja, hay poca diversidad de productos y la producción local es esporádica y en general, sólo ofrece lechuga, cilantro y acelga.

Hay retraso en I+D de técnicas y cultivos apropiados a la región. El clima local conduce a que las técnicas desarrolladas en el norte no sean replicables. Por lo tanto los agricultores locales no han visto la producción y comercialización de hortalizas como un negocio al cual dedicarse 100%. Y por lo mismo los habitantes y restaurantes de la zona sólo tienen acceso a los productos importados del norte con las características ya mencionadas.

El método biointensivo de cultivar alimentos permite aumentar la productividad, diversidad, ampliar el período de producción y sustituir o complementar los requerimientos de mano de obra, recurso muy escaso en la región debido a su alta especificación. Estas ventajas permiten competir con los precios de productos importados, ofreciendo mayor calidad y frescura y utilizar el nicho disponible de clientes que requieren de éstos productos.

17.4 Según corresponda

- a) Si la propuesta está orientada de mercado, describa cómo se generarán los ingresos y los costos del negocio.
- b) Si la propuesta está orientada a resultados de interés público, describa con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del bien o servicio generado de la propuesta una vez finalizado el cofinanciamiento.

Los ingresos se generarán a través de la comercialización de los productos cultivados en la huerta demostrativa. Una vez realizada la inversión, el costo principal es mano de obra. En Anexo 7 "Plan huerta" se detallan costos asociados a la producción, cosecha y post cosecha de los productos y los ingresos estimados por cultivo y total, a través de los tres canales de comercialización mencionados (restaurantes, canastas familiares y feria libre). La propuesta busca como fin último, luego de la validación técnico económica y el desarrollo del plan de negocio, la creación de una cooperativa con los agricultores locales, para potenciar la producción y comercialización de los productos.

1.8. Potencial de impacto

18.1 A continuación identifique claramente los potenciales impactos que estén directamente relacionados con la realización de la propuesta y el alcance de sus resultados esperados.

Describa los potenciales impactos y/o beneficios productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta Beneficio productivo El método biointensivo es más productivo y eficiente, por lo que habrá más producción de kilos por unidad de superficie y tiempo invertido en comparación a los métodos convencionales. Beneficio económico y comercial Potenciar la economía local a través de la producción local de alimentos de la más alta calidad. Esto productos serán comercializados localmente, generando valor que circulará en la zona. Habrà más abundancia de productos locales, por lo que los habitantes tendrán mayor acceso a alimentos saludables por precios que tengan equivalencia con su calidad.
Describa los potenciales impactos y/o beneficios sociales que se generarían con la realización de la propuesta Nuestro propósito es revertir la destrucción de la naturaleza a través del estudio, innovación y práctica de la agricultura regenerativa, generando abundancia de alimentos y de la calidad de vida de los agricultores, del entorno social y ambiental que los rodea. Hoy en día no hay muchas oportunidades para que los jóvenes quieran quedarse en el campo. Esto ha causado el aumento de "refugiados medioambientales", que migran a la ciudad en busca de mejores oportunidades y la ruralidad está muriendo. El poner en valor la vida en el campo y la producción de alimentos saludables, causará que más jóvenes quieran quedarse en sus tierras y revitalizará la ruralidad.
Describa los potenciales impactos y/o beneficios medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta

En el futuro cercano, a través del método biointensivo, el suelo tendrá más materia orgánica y cobertura vegetal, con lo cual será capaz de capturar más agua.

Toda la infraestructura estará diseñada para que reciclen los minerales, baños secos, re utilización de aguas grises, etc. Incrementaremos el volumen y la velocidad del ciclo mineral en el suelo donde crecen las plantas.

La vida será más abundante en general. Los suelos del campo y campos influenciados por el proyecto serán más fértiles naturalmente, con más materia orgánica y actividad de microorganismos. Con el tiempo y la revalorización de lo rural, el ecosistema será abundante en vida silvestre, como aves, insectos, mamíferos, etc.

La energía del sol será aprovechada en su máxima expresión y se quedará en el campo el mayor tiempo posible con la máxima eficiencia.

Si corresponde, describa otros potenciales impactos y/o beneficios que se generarían con la realización de la propuesta

Aportaremos con nuestro trabajo para que la región de Aysén se encamine hacia la autosuficiencia de alimentos, a través de la agricultura regenerativa. Será una región reconocida en el mundo por la calidad de sus alimentos y la belleza de su paisaje rural.

Este lugar será un epicentro de la generación de conocimiento y reflexión, enmarcado en la visión de Aysén Reserva de Vida (ARV). La salud del suelo, el bienestar animal y la justicia social serán los pilares del trabajo. Produciremos material audiovisual y algún día publicaremos libros y manuales de agricultura y la vida en el campo que sean de utilidad pública.

18.2 Indicadores de impacto.

De acuerdo a lo señalado en la sección anterior, indique los impactos asociados a la innovación que aborda su propuesta.

Tipo de impacto	Indicador	¿Se espera un cambio en el indicador como resultado de la propuesta? ⁷	Línea base del indicador ⁸	Resultados esperados al término de la propuesta ⁹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰
Productivos, económicos y comerciales	<i>Ingreso bruto promedio de ventas del producto/servicio a los cuales la innovación se aplica (pesos \$)</i>	Si	\$120.000 Ingreso Bruto promedio mensual para 100 m2 de Lechuga	Aumentar al menos 15% del ingreso bruto (\$138000)	Aumentar al 25% del Ingreso Bruto (\$150.000)
	<i>Costo total de producción promedio asociado a los productos/servicios a los cuales la innovación se aplica (pesos \$)</i>	No			
	<i>Precio de venta promedio asociado a los productos/servicios a los cuales la innovación se aplica (pesos \$)</i>	Si	\$700 la unidad de lechuga	Aumentar al 15% el valor unitario (\$805)	Aumentar al 30% el valor unitario (\$910)
	<i>Producción promedio del producto/servicio a los cuales la innovación se aplica Ejemplo: Kg/há.</i>	Si	1200 unidades de lechuga por 100 m2	Aumentar a un 10% la producción	Aumentar un 30% la producción
	Otros				
Sociales	<i>Número promedio de trabajadores en la organización</i>	No Aplica			
	<i>Salario promedio del trabajo en la organización (pesos \$)</i>	No Aplica			
	<i>Nivel de educación superior promedio de los empleados en la organización Ej: Número de empleados con enseñanza superior /número total de empleados</i>	No Aplica			
	Otros				

⁷ Indique, si, no o no aplica.

⁸ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

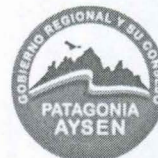
⁹ Indique el cambio esperado de los indicadores al término de la propuesta.

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

Tipo de impacto	Indicador	¿Se espera un cambio en el indicador como resultado de la propuesta?	Línea base del indicador	Resultados esperados al término de la propuesta	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta
Medio ambientales	Volumen promedio de agua utilizado en la organización (metro cúbico/año)	No			
	Nivel promedio de consumo de energía renovable no convencional en el consumo eléctrico y/o térmico en el sistema productivo de la organización Ej: uso de energía renovable no convencional/uso energía total	No	-	-	-
Medio ambientales	Nivel promedio de empleo del control integrado u otros métodos alternativos de control de plagas en la organización Ej: empleo de control integral de plagas/empleo de agroquímicos	Si	No existen datos en Chile con que cotejar	Demostrar que es posible controlar las plagas de forma natural sin afectar el medio ambiente y la salud de las personas.	Se espera generar información sobre el control de plagas sin el uso de agroquímicos.
	Otros				
Generación de Innovación	Número de derechos de propiedad intelectual considerando todos los participantes del equipo del proyecto	Si	No existen datos en Chile con que cotejar	Aumentar la información disponible y de libre acceso.	Generar publicaciones informativas sobre los resultados del proyecto, manuales para replicar y el modelo. Que sean de libre acceso para los agricultores. Una publicación por temporada
	Número de acuerdos de transferencia de resultados considerando todos los participantes del equipo del proyecto	Si	No existen datos en Chile con que cotejar	Aumentar la información disponible y de libre acceso.	Generar publicaciones informativas sobre los resultados del proyecto,



Fundación para la
Innovación Agraria



					manuales para replicar y el modelo. Que sean de libre acceso para los agricultores. Una publicación por temporada
	Otros	No Aplica			
Cultura de innovación	Gasto en actividades de investigación y desarrollo en la propia organización (pesos \$)				
	Gasto en contratación de servicios de investigación y desarrollo fuera de la organización (pesos \$)	No			
	Gasto en contratación de servicios (pesos \$)	No Aplica			
	Gasto en adquisición de conocimientos externos para la innovación (pesos \$)	No Aplica			
	Gasto en adquisición de maquinaria, equipos y software (pesos \$)	No Aplica			
		Si	No existen datos en Chile con que cotejar	Tener un registro detallado del gasto de adquisición \$5.493.500 (gasto esperado)	Reducir los gastos de adquisición en un 10% mediante la asociatividad

Tipo de impacto	Indicador	¿Se espera un cambio en el indicador como resultado de la propuesta?	Línea base del indicador	Resultados esperados al término de la propuesta	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta
Cultura de innovación	Gasto en capacitación para la innovación (pesos \$)	No Aplica			
	Gasto en introducción de innovaciones tecnológicas al mercado (pesos \$)	No Aplica			
	Gasto en el diseño para la innovación (pesos \$)	No Aplica			
	Gasto en otras actividades de producción y distribución para la innovación (pesos \$)	No Aplica			
	Otros				



Fundación para la
Innovación Agraria



Generación de conocimiento	Número promedio de publicaciones científicas de todos los participantes del equipo del proyecto	No Aplica			
	Número promedio de producción de conocimiento de todos los participantes del equipo del proyecto	No Aplica			
	Otros				

18.3 Producto general del proyecto

Indique hasta 3 productos que se espera como consecuencia de la ejecución de la propuesta.

N°	Identificación y descripción de los productos esperados	Tipo de innovación esperada Considere los siguientes tipos de innovación: • Innovación de producto • Innovación de proceso • Innovación en método de comercialización y marketing. • Innovación en gestión organizacional y/o asociatividad.	Grado de novedad de los resultados esperados Considere el grado de novedad de él o los productos de acuerdo a las siguientes opciones: • El producto es nuevo en las organizaciones involucradas en el proyecto, pero existente en la región • El producto es nuevo en la región, pero existente en el país • El producto es nuevo en el país, pero existente en el mundo. • El producto es nuevo en el mundo.
1	Método biointensivo para la región de Aysén. "Cultiva mejor, no más grande"	Se espera una innovación en el proceso de cómo cultivar alimentos de la más alta calidad de forma eficiente, rentable y regenerando los suelos naturalmente.	El producto es nuevo en el país, pero existe en algunas regiones del mundo con climas similares a la región de Aysén.
2	Modelo de negocio innovador. Venta directa a domicilio de productos de alta calidad.	Se espera una innovación en el método de comercialización y marketing. Crear una nueva forma de comercializar directamente sin intermediarios y marketear productos de la más alta calidad posible en un contexto de Aysén Reserva de Vida que potencie también el turismo sustentable.	El producto es nuevo en la región, pero existente en el país. Hay algunas experiencias de venta directa de huertas a restaurantes y entrega de canastas a domicilio. Sin embargo son pocas y no tienen el factor de contexto regional asociado.
3	Cooperativa de alimentos. "Cultivando, innovando & educando por el beneficio de todos"	Es una innovación en gestión organizacional y/o asociatividad. Agricultores productores de alimentos orgánicos que coordinados comercialicen localmente gran diversidad de productos y generen una visión conjunta de desarrollo rural.	El producto es nuevo en la región, pero existente en el país. Hay experiencias de cooperativas agrícolas pero de mayor escala y en un contexto de agricultura industrial.

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Consultoría Agrícola Rural Ltda.	
Giro / Actividad	Consultoría y Asesoría en producción hortícola	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	S.R.L
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor para depósito de aportes FIA		
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)	52	
Exportaciones, último año tributario (US\$)	0	
Número total de trabajadores	0	
Usuario INDAP (sí / no)	No	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Francisco Javier Vio Morales	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Ingeniero Agrónomo	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Director	
Firma representante legal		

Anexo 2. Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Nombre completo o razón social	Corporación Privada para el Desarrollo de Aysén (CODESA)	
Giro / Actividad	Corporación Privada por el Desarrollo Sustentable	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Organización
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (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 representante legal	Patricio Segura Ortiz	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidente	
Firma representante legal		

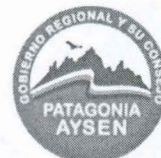
Nombre completo o razón social	Asociación Gremial de pequeños agricultores y ganaderos de Puerto Guadal	
Giro / Actividad	Servicio de corte y enfardado de forraje	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Organización
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (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 representante legal	José Barrientos Ibáñez,	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidente	
Firma representante legal		

Anexo 3. 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	Francisco Javier Vio Morales
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultoría Agrícola Rural Ltda.
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Director
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	



Fundación para la
Innovación Agraria



Nombre completo	Javier Ignacio Soler Guerrero
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organiza donde trabaja	Consultoría Agrícola Rural Limitada
RUT de la empresa/organiza donde trabaja	
Cargo que ocupa en empresa/organización donde tra	Socio Fundador
Dirección postal de empresa/organización donde tra (calle, comuna, ciudad, provi región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	Firma

Nombre completo	Camila Gratacós Borrowman
RUT	
Profesión	Diseñadora Industrial
Nombre de empresa/organización donde trabaja	
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	 _____ Firma

Anexo 4. Beneficiarios directos de la propuesta

En caso que su proyecto contemple beneficiarios directos, se debe repetir el “Cuadro: Beneficiarios Directos” según el número de personas consideradas por el proyecto

Cuadro : Beneficiario Directos	
Nombres	Asociación Gremial de pequeños agricultores y ganaderos de Puerto Guadal
Apellidos	
RUT	
Dirección personal	
Ciudad o Comuna	Puerto Guadal
Región	Aysén
Fono /Celular	
Email personal	