



Fundación para la
Innovación Agraria

CONVOCATORIA NACIONAL

OFICINA DE PARTES 2 FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	04 FEB 2019
Hora	14:08
Nº Ingreso	54906

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	Fortalecimiento de la cooperativa agrícola Rumpacoop mediante la implementación de un modelo de gestión en áreas priorizadas.
Ejecutor:	Cooperativa Agrícola de Elaboración y Comercialización de la Rumpa del Copao Región de Coquimbo Ltda. Rumpacoop Ltda.
Código:	PYT-2018-0628
Fecha:	15 de enero de 2019

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo	3
1. Configuración técnica del proyecto	3
2. Anexos	13
3. Costos totales consolidados	20
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	22

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Resumen ejecutivo

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

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

1. Fortalecer la gestión administrativa gerencial de la cooperativa. Por medio de la asistencia en términos de administración, y que permita generar las capacidades en el consejo de gestionar el conjunto de estrategias y acciones que deban desarrollar sus directivos, personal y socios/as, con el objetivo de administrar efectivamente los recursos de la cooperativa para el logro de los productos y la obtención de las metas propuestas.
2. Potenciar la comercialización y las unidades de negocios de la cooperativa. Por medio del apoyo de un gestor comercial, cuyo objetivo sea posicionar los productos en distintos nichos de mercado tanto locales como a nivel nacional, consolidar clientes, contactar potenciales, y mejorar el relacionamiento comercial. Además, de prospectar nuevas unidades de negocios que permitan diversificar el negocio y mejorar los servicios entregados a sus socios/as. Este ámbito contempla también, la investigación, tramitación y potencial obtención de sellos de calidad, para mejorar la competitividad, como por ejemplo el sello Manos campesinas de Indap.
3. Desarrollo de una cultura de innovación dentro de la organización. Por medio de la creación de un comité de innovación, que promueva e incentive la cultura de innovación al interior de la cooperativa. Esto contempla no sólo el desarrollo de nuevas líneas de productos o servicios, sino también identificar nuevas estrategias empresariales, nuevas maneras de gestionar los recursos y capacidades y nuevas formas de comercialización, entre otros aspectos. Estos ámbitos se plasmarán en un documento a aplicar por el Consejo de administración.
4. Potenciar la visualización y la comunicación de la Cooperativa, tanto hacia los mismos socios como hacia el exterior. Para ello se identifica la creación de un plan que permita entre otras acciones el mejoramiento de la imagen corporativa, la creación de una página web - que permita difundir las actividades y acciones realizadas por la organización, y también ser un medio que permita comercializar la línea de productos y servicios de la cooperativa-, etcétera. También, se contempla la realización de material de trabajo y corporativos.

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

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo general¹

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

1.2.2. Objetivos específicos²

Los postulantes a la etapa 1 deberán considerar como objetivo específico el “Elaborar un diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado.

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

1.3. Método: identificar y describir detalladamente 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).

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.

Método objetivo 1:

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

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

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

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

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

Método objetivo 2:

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

Se considera la actualización del plan de negocios existente, y que se definan entre otros ámbitos, los segmentos de mercados, los canales de comercialización y las alianzas a realizar, a modo de desarrollar la empresa en el largo plazo. Es labor del gestor comercial cumplir con las actividades propuestas en dicho plan e informar de los avances a los directivos, asamblea y gerente.

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

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

Método objetivo 3:

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

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

Método objetivo 4:

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

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

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

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)	Fecha de alcance
1	1	Contar con una administración ordenada y profesional	Plan de gestión administrativa	0	1	Mes 12
2	2	Consolidar y prospectar nuevos canales de comercialización	Aumento en la comercialización de los productos	0	Aumento de 30% de las ventas	Mes 12
2	3	Realización y actualización de Plan de negocios	Documento plan negocio 2018	0	1	Mes 5
3	4	Instaurar Comité de Gestión de la Innovación	Comité	Existencia del comité	Sí/no	Mes 5
3	5	Diseño estructura de innovación	Estructura de innovación	0	1	Mes 6
4	6	Realización de Plan de comunicación	Plan de comunicación	0	1	Mes 6

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

⁴ Indicar el indicador del resultado esperado.

1.5. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Instalación y ordenamiento de la gestión de la cooperativa.	1	Octubre 2019
Consolidar canales de comercialización	2	Octubre 2019
Instaurar Comité de Gestión de la Innovación	4	Agosto 2019
Plan de comunicaciones	6	Agosto 2019

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

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

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

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

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

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

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año													
			Trimestre													
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic				
1	1	Contar con la asistencia de profesionales para la generación de capacidades administrativas al Consejo y gerente.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
1	1	Determinar áreas de trabajo		X	X											
1	1	Calendario con plazos a corto y mediano plazo			X	X										
1	1	Asistencia en celebración de Junta general de socios y reuniones de directorio				X	X									
1	1	Actualización de libro sociales		X	X	X	X									
1	1	Contar con asistencia contable permanente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
2	2	Contar con un gestor comercial		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
2	2	Adquisición de cámara de frío		X	X											
3	3	Elaboración y actualización de plan de negocios			X	X	X									
3	2-3	Acciones de mejoras en el relacionamiento con clientes y prospección de nuevos mercados					X	X	X	X	X	X	X	X		
2	2-3	Tramitación y obtención de sellos de calidad				X	X	X	X	X	X	X	X	X		
3	4	Constitución comité de innovación					X	X								
3	5	Diseño de una estructura de innovación							X	X	X					
4	6	Elaboración de plan de comunicación								X	X	X				
4	6	Ajuste Imagen Corporativa, aplicación y producción packaging							X	X	X					
4	6	Creación de página web							X	X	X					
4	6	Elaboración de material corporativo									X	X	X	X		

1.7. Potencial de impacto

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

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

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

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

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

Nº	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador ⁷	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ⁸
1	Rescate patrimonial	Venta a granel	Agregación de valor, calidades y sellos
2	Aumento en ventas	Ventas locales	Ventas en nichos de mercados especializados
n	Mayores retornos percibidos	Sin excedentes a repartir	Distribución de excedentes a los socios/as

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

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

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

⁷ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

⁸ Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador ⁹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰																
1	Participación de mujeres y jóvenes	12	Aumento en un 10%																
2																			
n																			
<p>1.7.3. Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.</p> <p>Los indicadores de impacto medio ambientales pueden ser: volumen de agua utilizado, consumo de energía, uso de plaguicidas, manejo integral de plagas, entre otros.</p>																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>N°</th> <th>Indicador impacto medio ambiental</th> <th>Línea base del indicador¹¹</th> <th>Impacto esperado dos años después del término de la propuesta¹²</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>n</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²	1				2				n			
N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²																
1																			
2																			
n																			
<p>1.7.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.</p> <p>Otros indicadores de impacto pueden ser: derechos de propiedad intelectual, nuevas publicaciones científicas, acuerdos de transferencia de resultados, entre otros. (Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)</p>																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>N°</th> <th>Indicador de otros impactos</th> <th>Línea base del indicador¹³</th> <th>Impacto esperado dos años después del término de la propuesta¹⁴</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>n</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador ¹³	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴	1				2				n			
N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador ¹³	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴																
1																			
2																			
n																			

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

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

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

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

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

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

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Cooperativa Agrícola de Elaboración y Comercialización de la Rumpa del Copao Región de Coquimbo Ltda. Rumpacoop Ltda.	
Giro / Actividad	Cooperativa Agrícola	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	Cooperativa
	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)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores	X	
Usuario INDAP (sí / no)	Sí	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Eliecer del Rosario Maluenda Maluenda	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidente	
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	Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas y Asociaciones Silvoagropecuarias - Campocoop Ltda.	
Giro / Actividad	Asesorías gremiales	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Confederación
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)	No aplica	
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores	4	
Usuario INDAP (sí / no)	Sí	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	José Agustín Mariano Quinchao	
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	Luis Alberto Gallardo Saavedra
RUT	
Profesión	Técnico Agrícola
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas Limarí
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Encargado de departamento tecnico
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Daniela Encalada Muñoz
RUT	
Profesión	Ingeniero en Agronegocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Ingeniero en Agronegocios
RUT de la empresa/organización donde trabaja	Confederación Nacional Campocoop
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Gestión de cooperativas
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Waldo Rubén Castillo Ibacache
RUT	
Profesión	contador general
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	ejercicio de la profesión en forma independiente
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Víctor Hernán Perines Ossandon
RUT	
Profesión	Comerciante
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Microempresa familiar
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Eliecer Del Rosario Maluenda Maluenda
RUT	
Profesión	pequeño agricultor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	