



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

PLAN OPERATIVO P UFF 73 01

Innovación en Marketing Agroalimentario 2009

NOMBRE INICIATIVA:	DESARROLLO PLAN DE MARKETING MAS KE MIEL
EJECUTOR:	Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel, "MAS KE MIEL"
CODIGO:	IMA-2009-0430
FECHA:	14 de septiembre de 2009

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

EJECUTOR o COORDINADOR PRINCIPAL



CODIGO (Uso interno)	IMA-2009-0430
----------------------	---------------

I. ANTECEDENTES GENERALES

1. LINEA(S) DE FINANCIAMIENTO A LA(S) QUE POSTULA:

PLAN DE MARKETING	X	SONDEO DE MERCADO	X	DISEÑOS	X
-------------------	---	-------------------	---	---------	---

2. NOMBRE DE LA PROPUESTA:

Desarrollo Plan de marketing Mas Ke Miel
--

3. SECTOR:

Agroalimentario -Apícola

4. PRODUCTO(S):

Miel con polen y propóleo, Barrita MasKeMiel, Miel con Leche, Miel con Maní, Propoleo.

4.1. Resolución (es) Sanitarias: V-R 10630 DEL 02 DEL 09 DEL 2005. Seremi Salud Décima Región

5. UBICACIÓN GEOGRAFICA:

REGION	LOCALIDAD
XIV Región de Los Ríos	Lago Ranco

6. PERIODO DE EJECUCION:

FECHA DE INICIO	24 de Agosto de 2009
FECHA DE TÉRMINO	22 de Febrero de 2010
DURACIÓN (Máximo 6 meses)	6 Meses

7. RESUMEN DE COSTOS Y APORTES:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

8. IDENTIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POSTULANTES (Completar Anexos I y II)

NOMBRE EMPRESA	GIRO / ACTIVIDAD	RUT EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	FIRMA
Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel o "Mas Ke Miel Coop"	Apicultura y productos naturales		Yaneden Medina Milla	

9. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE (En el caso de postulaciones de más de una empresa, identifique la responsable):

NOMBRE EMPRESA	Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel ; "Mas Ke Miel Coop"
----------------	---

10. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE

NOMBRE	Yaneden Medina Milla
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

11. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA INICIATIVA (Completar Anexo III)

NOMBRE	Yaneden Medina Milla
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

12. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

General:
Introducir en el mercado el producto cereal en barra "Barrita Mas Ke Miel" de manera formal
Específicos: (Máximo 3)
<ol style="list-style-type: none">1. Desarrollar un plan de marketing para la barrita Maskemiel2. Mejorar los contactos comerciales y caracterizar consumidores.3. Mejorar la imagen del producto

II. PARA CADA LINEA DE FINANCIAMIENTO

II.1 PLAN DE MARKETING

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	24 de Agosto de 2009
FECHA DE TÉRMINO	10 de noviembre de 2009
DURACIÓN	2 meses y 15 días

3. OBJETIVOS:

General:
Definir y desarrollar una estrategia comercial para introducir el producto "barrita MasKeMiel" en el mercado.
Específicos: (Máximo 3)
1. Incrementar las ventas de la barrita MasKeMiel a 7300 unidades al final del año 2010 (nivel del punto de equilibrio).
2. Definir los canales de distribución estables y formales para la Barrita Mas Ke Miel

4. METODOLOGÍA (Detalle el proyecto de Plan de Marketing a desarrollar)

Para desarrollar el Plan de Marketing se utilizará la siguiente metodología:

Parte I: ANALISIS

1.- **Análisis de la situación y tendencias actuales:** Utilizando información relevante sobre antecedentes de mercado, sobre la competencia y el macroambiente, las tendencias, los tamaños y las tasas de crecimiento del mercado en general y de los segmentos claves.

2.- **Revisión del desempeño del producto:** revisión de datos históricos del producto y de la utilización de elementos del marketing operativo (4 "p")

3.- **Definición de cuestiones claves:** Identificación de principales oportunidades y amenazas para el producto que el plan debe contener, y las fortalezas y debilidades relativas del producto y de la unidad de negocios que deben tomarse en cuenta para hacer frente a esos problemas. Utilizando herramientas del marketing como la cadena de valor y las cinco fuerzas de Porter para determinar la ventaja competitiva de la empresa.

4.- **Investigación acotada de mercado:** Realizar visitas a salas de ventas de Supermercado para ver productos de similares características, sustitutos y elementos diferenciadores

Parte II: Desarrollo

1.- **Determinación de objetivos:** Especificar metas a alcanzar en términos de volúmenes de ventas, participación de mercado y ganancia.

2.- **Estrategia de marketing:** Especificar en forma resumida el procedimiento estratégico general que se aplicará para dirigirse a los objetivos del plan.

3.- **Planes de acción:** En ellos se especificarán, El mercado objetivo a perseguir, Las acciones específicas a emprender respecto de cada una de las variables conocidas como las "4p", Las personas responsables de cada acción, El tiempo de ejecución de las acciones y el presupuesto para cada acción.

4.- **Declaración de pérdidas y ganancias proyectadas:** Determinación de los resultados financieros esperados producto del plan a ejecutar.

5.- **Controles:** Determinar la forma en que se vigilará el progreso del plan.

6.- **Planes de contingencia:** Descripción de acciones a emprender si las amenazas u oportunidades específicas se materializan durante el período de planeación.

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Registro de ventas del producto mensual y anual		1
2	Registros de entregas formales y de pedidos		2

6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
GASTOS GENERALES						
TOTAL						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Yaneden Medina	Coordinadora	Coordinar las actividades de la propuesta.
Leonor Núñez Yáñez	Consultor Externo	Desarrollar una propuesta de plan de marketing.
Erik Mora Asencio	Consultor Externo	Realización de Capacitación Gestión Comercial
Patricio Gutiérrez	Administrativo	Realizar act. Administrativas del proyecto y Visitar salas de ventas.

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Curriculum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros.

8. CARTA GANTT

Actividad	A (24)	S	O	N
Desarrollo plan de Marketing				
Parte I: Analisis				
1.- Análisis de la situación y tendencias actuales				
2.- Revisión del desempeño del producto				
3.- Definición de cuestiones claves:				
4.- Investigación acotada de mercado				
Parte II: Desarrollo				

1.- Determinación de objetivos						
2.- Estrategia de marketing						
4.- Planes de acción:						
5.- Declaración de pérdidas y ganancias proyectadas:						
6.- Controles:						
7.- Planes de contingencia						
Parte III: Documento escrito						
1.- Capacitación a socios en Gestión comercial						

II. 2 SONDEO DE MERCADO

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	10 de Noviembre de 2009
FECHA DE TÉRMINO	16 de Diciembre 2009
DURACIÓN	Un mes y 6 días

3. OBJETIVOS

General:
Determinar variables cualitativas y características importantes que debe tener el producto Barrita Mas Ke Miel.
Específicos: (Máximo 3)
1. Caracterizar consumidores potenciales de barrita Mas Ke Miel 2. Definir requerimientos de potenciales clientes sobre variables del marketing operativo.

4. METODOLOGÍA

Etapas del sondeo.
1.- OBJETIVOS: Definición de objetivos del sondeo
2.- ESTRATEGIA DE SONDEO: Definición de estrategia de sondeo
3.- METODOLOGÍA:
a) Es una investigación cualitativa-descriptiva: busca describir variables cualitativas.
b) El diseño es del tipo explicativa: se realizarán consultas y se obtendrán respuestas (explicaciones).
c) Recolección de información: se utilizará información de fuentes primarias a través de encuestas y entrevistas de opinión.
d) Codificación y análisis de datos: utilización de software para realizar análisis e inferencia estadística y presentar resultados.
e) Informe final.
4.- TRABAJO DE CAMPO: Realización de las entrevistas de opinión y encuestas a personas

definidas en las estrategias de Sondeo.

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Entrevistas con supermercado tottus		1 y 2
2	Entrevista con supermercado Jumbo		1 y 2
3	Entrevista con supermercado Bigger		1 y 2
4	Entrevistas con tiendas de especialidades		1 y 2

6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
GASTOS GENERALES						
TOTAL						

(a) Los items Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Yaneden Medina Milla	Coordinador	Coordinar
Leonor Núñez	Consultor Externo	Realizar diseños de investigación y análisis de datos.
Patricio Gutiérrez	Administrativo	Realizar act. Administrativas del convenio.

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

CARTA GANTT

Actividad	N	D
Sondeo		
(Sondeo de canales de distribución)		
Estructuración y diseño de investigación		
Trabajo de campo		
Análisis e interpretación de datos		

II.3 DISEÑOS

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	10 de noviembre de 2009
FECHA DE TÉRMINO	22 de febrero de 2010
DURACIÓN	3 meses ½ meses

3. OBJETIVOS

General:
Mejorar la imagen del producto "Barrita Mas Ke Miel"
Específicos: (Máximo 3)
1. Diseñar y elaborar un envase para el producto "Barrita Mas Ke Miel"
2. Diseñar una etiqueta para el producto "Barrita Mas Ke Miel"
3. Diseñar publicidad para el producto. (además diseño de stand, pendón y exhibidor)

4. METODOLOGÍA

Con la ayuda profesional de un diseñador gráfico - Industrial, se definirán las imágenes, marcas, etiquetas y envases que se utilizarán para la comercialización de la "Barrita Mas Ke Miel".

El proceso se desarrollará inicialmente definiendo gráfica y conceptualmente, imagen y slogan que represente los atributos, características, beneficios y propiedades del producto, a objeto de unificar la comunicación y lograr posicionarse de manera diferenciada y única en el mercado nacional. Esta base conceptual y gráfica será la columna vertebral para el desarrollo de una comunicación coherente con los atributos del producto, sus beneficios y las necesidades de los consumidores.

Para complementar y potenciar la imagen del producto, se definirán los formatos que se utilizarán y sus respectivas presentaciones, considerando para ello, las etiquetas, sellos de calidad, características técnicas de envase y embalaje. Se usará información de fuentes calificadas, así como de estudios de mercados existentes. El propósito es obtener un producto que cumpla con las exigencias y necesidades del mercado final y de los distribuidores.

Además se implementará publicidad adicional al producto como afiches, folletos y stand tipo para entregar en ferias, exposiciones, workshop y eventos de negocio donde participe la empresa.

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

N°	Descripción	Indicador de cumplimiento	N° del objetivo al que responde
1	Envase diseñado		1
2	Etiqueta diseñada		2
3	Diseño stand		3
4	Exhibidor diseñado		3
5	Pendón diseñado con una muestra		3

6. ESTRUCTURA DE COSTOS Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
GASTOS GENERALES						
TOTAL						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Yaneden Medina Milla	Coordinadora	Coordinar y trabajar en diseños
Carmen Gloria Hernández	Consultor externo (diseñadora)	Diseñar
Patricio Gutiérrez	Administrativo	Realizar actividades administrativas

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

8. CARTA GANTT

Actividad	D	E	F (22)
Diseños			
Diseño de envase			
Diseño de etiqueta			
Diseño stand publicitario			
Diseño de folletos			

ANEXOS

ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

Ficha Empresa(s) Postulante(s)

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel ; "Mas Ke Miel Coop"		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública		Privada X
Dirección			
País	Chile		
Región	XIV Región de Los Ríos		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web	www.maskemiel.cl		
Tipo entidad (A)	Empresa productiva y/o de procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

(A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	Yaneden Verónica		
Apellido Paterno	Medina		
Apellido Materno	Milla		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel ; "Mas Ke Miel Coop"		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente y representante legal.		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	XIV Región de Los Ríos		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web	www.Maskemiel.cl		
Género	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual pequeño de miel		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

ANEXO III: FICHA DE DATOS PERSONALES COORDINADOR

Ficha Coordinador

Nombres	Yaneden Verónica		
Apellido Paterno	Medina		
Apellido Materno	Milla		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Cooperativa de elaboración de productos artesanales de miel ; "Mas Ke Miel Coop"		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente y representante legal.		
Profesión			
Especialidad			
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	XIV Región de Los Ríos		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web	www.Maskemiel.cl		
Género	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual pequeño de miel		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

ANEXO IV: FICHAS EQUIPO TECNICO

Complete esta ficha para cada integrante del Equipo Técnico por línea de financiamiento.

ANEXO V: CURRICULUM VITAE Y COTIZACIONES DE CONTRATACION DE SERVICIOS A TERCEROS.

Curriculum de la Consultora.

Nombre	:	Leonor del Carmen Núñez Yáñez
Título Profesional	:	Ingeniero Comercial.
Grado Académico	:	Licenciada en Ciencias de la Administración de Empresas.
Post-Título (1)	:	MBA en Marketing y Gestión Comercial.
Post-Título (2)	:	Dra (c) "Dirección de Empresas en Negocios Internacionales". Universidad Lleida, España.
Experiencia Laboral	:	10 años en cargos de jefaturas en empresas privadas. 19 años como Consultor de Empresas.

Experiencia como Consultor:

A partir de 1989 se ha desempeñado como CONSULTOR y/o ASESOR independiente interno o externo de Empresas, Negocios y Proyectos de la zona, lo que le ha permitido tener un buen contacto con los empresarios de la región. Así como también entregar RELATORIAS en cursos de capacitación laboral a empresas.

Participa activamente como miembro de LA COOPERATIVA LATINOAMERICANA DE INVESTIGADORES DE MERCADOS. INSTITUTO DE CALIDAD Y PRESTIGIO, Guadalajara, México.

Participa en la elaboración de proyectos públicos y privados. Es evaluadora de proyectos FONTEC para CORFO.

Las CONSULTORÍAS y las ASESORÍAS de empresas-proyectos involucran principalmente temas como:

- Área Finanzas y Proyectos: Estudios de Factibilidad Técnico-Financieras, Análisis y Ordenamiento Financiero, Evaluaciones de Proyectos.
- Área Administración: Análisis de Gestión, Creación de Sistemas de Información Administrativos, Descripción de Cargos y Manual de Funciones
- Área Comercial: Estudios de Mercado, Planes de Marketing Nacional e Internacional.

Las RELATORÍAS a empresas, sobre temas como:

- Marketing: Gestión y Estrategia Comercial, Atención de Clientes, Calidad en el Servicio, Comunicación Comercial, Investigación de Mercados, Técnicas de Venta, Promoción y Dirección de Venta.
- Gestión Gerencial: Planificación y Dirección Estratégica, Excelencia Empresarial, Gestión Empresarial, Administración de Negocios.

Experiencia relacionada con el Proyecto. (Últimos 5 años)

- Investigación para ASEXMA: “Determinación de un modelo de gestión empresarial aplicable a Chile”. 2004.
- Investigación Municipalidad de Osorno: “Desarrollo comercial de las medianas, micro y pequeñas empresas de la comuna de Osorno: una propuesta de marketing”. 2004.
- Plan de Negocios para Servinet Ltda: “Plan estratégico de marketing para una empresa comercial.”. 2004
- Inversión Privada: “Marketing Estratégico para la comercialización de mermelada de cerezas en el mercado internacional”. 2004.
- Inversión Privada: “Factibilidad técnica-económica de la producción y comercialización internacional de miel orgánica de abejas en la provincia de Osorno”.2004.
- Plan de Negocios Privado: “Plan Estratégico de Marketing. Caso: Agencia de Viajes Turismo Oasis”. 2005.
- Investigación de Mercados para Cooprinsem: “Plan Estratégico de Marketing para un servicio de pastoreo”. 2005
- Investigación de mercados y plan de negocios para una planta procesadora y envasadora de alimentos en Osorno. 2006
- Investigación de mercados para medir el grado de satisfacción de clientes de una empresa de servicios automotriz. Pto. Montt. 2006
- Investigación de mercados para medir grado de conformidad de los clientes de una empresa constructora de viviendas. 2006.
- Inversión Privada: “Factibilidad técnica económica y comercial de instalar y desarrollar un centro de cultivo del camarón *Samastacus Spinifrons*”. 2006.
- Investigación de mercados para Inmobiliaria Socovesa Valdivia S.A.: “Determinación de los factores decisores en la obtención de una vivienda en el sector privado en la comuna de Osorno. 2006
- Inversión Privada: “Financiamiento de una Pyme para la promoción turística de la Región de Los Lagos. 2006
- Financiamiento de Capital y semilla Línea 1 de Innova Chile CORFO. Proyecto adjudicado y desarrollado. Estudios de Preinversión del proyecto: Consola controladora de parámetros de buceo. Región de Los Lagos. 2006.
- Relatora en programa de capacitación-asesoría. Convenio ULA – INDAP. 2003-2007.
- Investigaciones de Mercado y Proyecciones Comerciales para Supermercados Praga . Temuco 2006.
- Estudio de mercados para Inversiones Oriente. Villarrica- Pucón. 2007.
- Estudio Financiero-Comercial para Importaciones León Ltda.. La Serena 2007.
- Investigación de Mercados para Salmondivers. Pto. Montt 2007.

- Investigación de Mercados sobre Posicionamiento de marcas y productos a diversas Pymes de Temuco, Valdivia, Osorno, Pto. Montt y Chiloé. 2006-2007.
- Relatora en Seminario INACAP- 2007, “El marketing y las estrategias de producto”. Diciembre 2007. Osorno.
- Relatora en Seminario INACAP- 2008, “El marketing y las estrategias de precio”. Enero 2008. Osorno.
- Investigación Privada; Importancia del perfil directivo en el crecimiento del sector exportador salmonicultor chileno. 2007.
- Investigación Privada; Calidad: un aporte al crecimiento del sector exportador salmonicultor chileno. 2008.
- Investigación Privada; Determinación de los factores claves del éxito en el sector exportador de la industria salmonera chilena. 2008
- Investigación Privada; Gestión del conocimiento individual y organizacional en el sector exportador salmonicultor chileno. 2008
- Investigación Privada; Innovación: un aporte al crecimiento del sector exportador salmonicultor chileno. 2008
- Investigación Privada; Indicadores de gestión en el sector exportador salmonicultor chileno. 2008.
- Inversión Privada; “Desarrollo y Perspectivas de mercado para el pino radiata: Caso chileno”. 2008.

CURRICULUM

PATRICIO GUTIERREZ SALAS

EXPERIENCIA LABORAL

Mas Ke Miel

Cooperativa de Elab. de Productos Apícolas.

2006 - 2009

- Control de compras, ventas e inventario, logística, y computación. Mantenimiento y diseño de maquinaria y equipos de producción.

Kodak Chilena S.A.F.

1989 - 2004

Empresa multinacional líder en imágenes análogas y digitales.

Técnico de servicio Santiago y Regiones.

1998 - 2004

- Efectué asesoría y asistencia técnica, reparación, formateo y calibración de equipos análogos y Digitales. (Minilabs)
- Participo en programa de mantenimiento de equipos, cambio de repuestos, calibración, balance y ajuste de calidad de producto final.
- Realicé permanentes entrenamientos de operadores en unidades de producción y en oficinas centrales de Kodak Chilena, labor muy bien percibida por gerencia, alumnos, y dueños de locales.
- Prepare material didáctico para entrenamiento y distribución entre operadores, siendo el único del área técnica que lo realizaba.
- Lleve a cabo el monitoreo y control de procesos fotográficos vía modem (Kodatel), lo cual ayudo a reducir significativamente la perdida además de mantener una calidad estable.
- Instale y puse en marcha nuevos equipos con un 100% de satisfacción por parte de clientes.
- Desarrollé informes de servicio detallando cada una de las actividades realizadas de un servicio particular, de manera de contar con información histórica de clientes.
- Mantuve una excelente relación con operadores, supervisores y dueños de locales.
- Desarrollé seminarios de asistencia técnica, capacitación y presentación de nuevos productos a lo largo de Chile además de ciudades como La Paz, Cochabamba, Santa Cruz y Sucre en Bolivia.

Kodak Chilena S.A.F.

Auditor de Calidad

1993 - 1997

- Se pone en práctica un proceso de fiscalización de Calidad Integral en las unidades de laboratorio dentro del territorio nacional mediante Auditorias de Calidad en donde tuve activa participación.

- Efectué numerosas auditorias de Calidad a todas las unidades de Laboratorio distribuidas dentro de Chile.
- Participo en la creación y estandarización de procedimientos de trabajo mediante procesos de entrenamiento acordes a las necesidades de cada laboratorio.
- Organice permanentes seminarios y cursos para la presentación de nuevos productos y su correcta utilización, además de mantener actualizados los conocimientos el operador.
- Evalué periódicamente el conocimiento y las aptitudes de los operadores de nivel básico y avanzado, esto mediante test y pruebas de desarrollo individual.
- Aporte en la creación de ideas que permiten reducir de manera importante el porcentaje de perdida mediante la aplicación de nuevos estándares de impresión.

Kodak Chilena S.A.F

Operador Jefe de Laboratorio

1989 - 1992

- Responsable las actividades realizadas en una unidad de producción fotográfica como: producción, control de inventario, calidad fotográfica, control de perdida, mantenimiento de equipos, personal a cargo etc.
- Importante reducción en porcentajes de pérdida durante mi gestión debido al buen manejo y control de los insumos.
- Destaque de manera importante por los logros obtenidos mientras me desarrollaba como Jefe de Laboratorio manteniendo un primer lugar en la gestión desempeñada.

Foto Pueller

1984 - 1988

Supervisor de Laboratorios

- Responsable de las actividades propias de un Laboratorio fotográfico esto es: mantenimiento de equipos, control y ajuste de la calidad, control de inventario y perdida, turnos de trabajo, control de producción.
- Organicé procedimientos de trabajo tendientes a minimizar la pérdida y hacer de esta unidad la más productiva.
- Desarrollé un procedimiento para llevar a cabo el mantenimiento de los equipos mediante un chek list que simplificaba el desarrollo de esta actividad.

Reifchneider Foto S.A.

1982 - 1984

Venta de Equipos Profesionales.

- Responsable de la atención de clientes, personas o empresas que hacían requerimientos especiales del área fotográfica convencional o profesional.
- Aumenté significativamente la venta de equipos de uso profesional entregando un servicio de post venta que incluye capacitación en el uso del mismo.
- Capacité permanentemente a personal del área en la que me desempeñaba proporcionando un buen nivel de conocimientos en el grupo.

1. ESTUDIOS MEDIOS Y TECNICOS

Enseñanza Media Técnico Industrial en Liceo de Puente Alto
con especialidad Electricidad Industrial. 1976 - 1979

Técnico Electromecánica (incompleto) Instituto Profesional M. Montt 1980 - 1982

CURSOS Y SEMINARIOS

Curso de Guía de Turismo Sence	2007
Curso Patrón de Lancha (Armada de Chile)	2006
Curso mantenimiento y utilización equipos digitales	2004
Curso Ingles - Instituto Tronwell	2002 - 2003
Manejo de conflictos	2003
Curso Auditor Calidad Técnica y Fotográfica (Argentina)	2000
Curso Ingles - (Instituto Privateacher)	1999 - 2000
Curso de utilización y mantención de equipos Copal (Brasil)	1997
Curso especialización técnica equipos Gretag (Argentina)	1996
Curso Utilización y mantenimiento de equipos procesadores Gretag (Perú)	1993
Curso Ingles Instituto Chileno Norteamericano de Cultura	1992 - 1993

CURRICULUM VITAE

ERIK ANDRÉS MORA ASENCIO

EDUCACIÓN

- 2000-2004 Universidad De Los Lagos, Osorno, Chile.
Ingeniero Comercial, licenciado en ciencias de la administración de empresas
- 1996- 1999 Liceo Comercial Osorno, especialidad Contabilidad. Educación Media

ANTECEDENTES LABORALES

Desde Enero 2009:

- Asesor Part – time de empresa campesina Mas Ke Miel Coop. Ejecutor y coordinador proyecto PRODES INDAP. Segunda etapa.
- Asesor a honorarios empresa CEGA S.A. en gestión.

Agosto – Diciembre 2008:

- Asesor Part-time de empresa campesina Mas Ke Miel Coop. Ejecutor y coordinador proyecto PRODES INDAP.
- Asesor Part time de empresa campesina GAPI para elaboración de proyecto capital semilla “mujer emprendedora” Región de Los Ríos. Adjudicado.
- Asesor part time CEGA S.A. para elaboración y ejecución de proyecto PRODES de INDAP.
- Organizador y coordinador del seminario “Situación y Perspectivas de los Centros de Acopio Lecheros” por el proyecto PRODES de CEGA S.A. Ejecutado.

Periodo Enero – Julio 2008.

- Gestor del convenio FIA (Fundación para la Innovación Agraria) – CEGA S.A. (Centro de Gestión Agrícola de Río Bueno). Trabajo a tiempo completo.
- Organizador y coordinador del seminario “Acercando la Innovación a la Agricultura Familiar Campesina, en la Región de Los Ríos” por intermedio del convenio FIA-CEGA S.A.

Periodo 2005-2007.

- Asesoría financiera para negociación colectiva. Sindicato de trabajadores de ESSAL Región de Los Lagos.
- Asesoría en estudio de mercado para producción de carne ovina. Tesis de grado.
- Asesoría en preparación de proyectos de emprendimiento y fomento productivo, I. M. de Osorno.
- Evaluación de prefactibilidad técnica, económica y social para proyecto de Jibia en Conserva. Sindicato de Pescadores Bahía-Mansa.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Utilización a nivel avanzado de software E-view para análisis de estadísticas económicas y utilización en econometría e investigación de mercado.
- Conocimientos básicos de Microsoft project
- Conocimientos básicos de comercio exterior. Cátedra tipo electivo “comercio exterior”.
- Tema de tesis de grado. Investigación Macroeconómica-Econométrica, aplicación Modelo IS-LM para economía nacional.
- Asesor constante de estudiantes cátedra Econometría (U de Los Lagos) en levantamiento de modelos econométricos y regresiones lineales.
- Asesor constante a emprendedores y microempresarios en preparación de proyectos “Capital Semilla” de SERCOTEC

CURRICULUM VITAE

EDUCACIÓN

ENSEÑANZA MEDIA

1992 - 1995

Liceo Carmela Carvajal de Prat, Osorno, Décima Región, Chile.

ENSEÑANZA SUPERIOR

1997 - 2000

Estudia la carrera de Diseño en la Universidad de Los Lagos.

Proceso de Titulación

2004 (marzo)

Obtiene el Título de Diseñador, (área grafica e industrial).

PRACTICA PROFESIONAL – AREA GRAFICA

Enero – febrero 2000

Se desempeña como diseñador en Imprenta AMF, Santiago, Chile.

PRACTICA PROFESIONAL – AREA INDUSTRIAL

Marzo 2001

Empresa INDUCTOMETAL, de Osorno. Se desempeña realizando planos de productos de Calefacción central, que la empresa produce.

ANTECEDENTES LABORALES

2000

Diseña Stand de ventas para Feria Hortícola, de Asociación Huilliche Coyun – Mapu de Forrahue, encargada por Consultora de la ciudad de Osorno.

Diseña Módulos de Venta e imagen Corporativa para taller Laboral Putica, del Sector Forrahue. Encargado por el Departamento de Turismo de la Ilustre Municipalidad de Osorno.

2001 - 2004

Diseña imagen corporativa de Seminario de carácter Cristiano. Dentro del cual incluye el diseño y diagramación de un Libro de 200 paginas con 600 ediciones.

Diseña Sitio Web para empresa de arándanos Atralberries, ubicada en San Pablo.

Como Proyecto de Titulación diseña Sillas de Descanso para las áreas verdes de la Escuela de Arquitectura y Diseño.

Se desempeña como Diseñador Gráfico, por media jornada, en Agencia de publicidad Alfa y Omega, en la ciudad de Osorno. En el cual diseña

Avisos publicitarios para revista mensual y desarrolla Imagen corporativa para empresa de Instalaciones sanitarias (Aguas Los Lagos) en la ciudad de Osorno.

Forma parte intelectual en el diseño de imagen corporativa de encuentro empresarial en la ciudad de Osorno (MES DEL EMPRESARIO), encargado por el departamento de Fomento productivo de la Ilustre Municipalidad de Osorno.

Diseña Cartas de Menú para Restaurante de un Lodge ubicado en Sector de Cascadas, décima región, Chile.

2005

Diseña Presentación Electrónica de encuesta CAS, para la Ilustre Municipalidad de Osorno.

Diseña para ciber café (CIBER CAFÉ DEL PATIO) en la ciudad de Osorno, **Imagen corporativa**, incluyendo también el aspecto industrial en el **diseño de estaciones de trabajos para 14 personas** (módulos para PC). Además **diseña campaña publicitaria** para promocionar el ciber café, en la ciudad.

Diseña Sitio Web, para empresa de Turismo extranjero Bavaro Beach Lodge.

Diseña Sitio Web, para iglesia en al ciudad de Osorno.

Diseña imagen corporativa para Oficina de Arquitectura Trazos, en la ciudad de Osorno.

Diseña Imagen Corporativa para empresa de Seguridad BIIT SEGURIDAD, en la ciudad de Osorno.

En el mes de Diciembre ingresa a Agencia publicitaria y Editorial, Impresur.

2006 - 2007

Diseña Revistas Agrarias Trimestrales (Acción Ganadera) para la Feria de Osorno.

Diseña Revista Trimestral para Grupos de Transferencia Tecnológica de la décima Región de Los Lagos.

Diseña diversos avisos publicitarios para Revistas de la zona.

Diseña Guía de Servicios para La ciudad de Puerto Varas.

Diseña imagen corporativa de empresa Informática ASCADE.

Diseño de revista Osorno Ciudad Parque, del Bicentenario.

Diseña Revista de Turismo.

Diseña Revista Nacional de Grupos de Transferencia Tecnológica (GTT).

Diseña Revista Trimestral para Federación Aérea de Chile (Chile Aéreo).

2008 - 2009

Diseña revista Agraria bimensual, para Cooprinsem, en la ciudad de Osorno.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

Costo total de la Iniciativa	
Aporte FIA	
Total Contraparte	

Período ejecución	
Fecha inicio:	24 de agosto de 2009
Fecha término:	22 de febrero de 2010
Duración (meses)	6 meses

- Calendario de Desembolsos

Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
21/09/2009	Firma de Contrato		
04/01/2010	Aprobación informes técnico y financiero N°1 (Plan de Marketing)		
26/04/2010	Aprobación informes técnico y financiero finales		
Total			

* El Informe Financiero Final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de Entrega de Informes

Informes Técnicos	
Informe técnico de avance N°1:	19 de noviembre de 2009

Informes Financieros	
Informe financiero de avance N°1	19 de noviembre de 2009



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

INFORME TECNICO FINAL:	04 de marzo de 2010
INFORME FINANCIERO FINAL:	04 de marzo de 2010

CONFORME CON PLAN OPERATIVO

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL