



**CÓDIGO
(uso interno)**

FORMULARIO POSTULACIÓN

Innovación en Encadenamientos Productivos – Innotrack

CONVOCATORIA REGION DEL BIOBÍO, 2018

**DESARROLLAR LA CADENA PRODUCTIVA Y COMERCIAL DE LA CARNE OVINA.
BIOBÍO, CHILE.**

| SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA | | | |
|--|---|-------------------|-------------------|
| 1. NOMBRE DE LA PROPUESTA | | | |
| Consolidación de un nuevo modelo de encadenamiento productivo y comercial para la Carne ovina. | | | |
| 2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA | | | |
| Ver Identificación sector y subsector en Anexo 8 | | | |
| Sector | Pecuario | | |
| Subsector | Ovinos | | |
| 3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO | | | |
| Inicio | Noviembre 2018 | | |
| Término | Noviembre 2019 | | |
| Duración (meses) | 12 | | |
| 4. TERRITORIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO | | | |
| Región (es) | Región de Biobío | | |
| Provincia(s) | Del Biobío | | |
| Comuna (s) | Quilleco – Antuco- Tucapel – Santa Barbara- Los Angeles y Cabrero | | |
| 5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO | | | |
| Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel “Memoria de cálculo Proyectos de Encadenamientos Productivos – Innotrack, 2018”. | | | |
| | Aporte | Monto (\$) | Porcentaje |
| FIA | | | |
| CONTRAPARTE | Pecuniario | | |
| | No pecuniario | | |
| | Subtotal | | |
| TOTAL (FIA + CONTRAPARTE) | | | |

SECCIÓN II: PARTICIPANTES DEL PROYECTO

6. COMPROMISO DE APOORTE DE LA ENTIDAD POSTULANTE

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

| | |
|---|----------------------------|
| Nombre Representante Legal entidad postulante | Pablo Andrés Jara González |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |

Firma

7. COMPROMISO DE APOORTE DEL(LOS) ASOCIADO(S)

El (los) asociado(s) manifiesta(n) su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

| | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| Nombre Representante Legal asociado 1 | Alejandro Lorenzo Brañes Yunusic |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |

| | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| Nombre Representante Legal asociado 2 | José de la Cruz Jara Seguel |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |
| Nombre Representante Legal asociado 3 | Eugenio Rodrigo Lermenda Lopez |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |
| Nombre Representante Legal asociado 4 | Eugenio Angel Muñoz Bustos |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |

| | |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| Nombre Representante Legal asociado 5 | José Manuel Ogalde Clavería |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |
| Nombre Representante Legal asociado 6 | José Manuel Sanchez Cvitanic |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |
| Nombre Representante Legal asociado 7 | Wolfgang Bernardo Stotz Uslar |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |

| | |
|--|------------------------|
| Nombre Representante Legal colaborador 1 | Hugo Córdova Sepúlveda |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| | |

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

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

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

- Certificado de vigencia de la entidad ejecutora en **Anexo 1**.
- Certificado de iniciación de actividades en **Anexo 2**.

8.1. Antecedentes generales de la Entidad Postulante

| | | | | | |
|---|---|-------------|------------------------------|---------|---|
| Nombre | AGRICOLA GANADERA Y COMERCIAL CARNES BIOBIO CORDILLERA S.A. (BIOLAMB S.A) | | | | |
| Giro/Actividad | COMERCIALIZACION DE CARNES Y GENÉTICA OVINA | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | X | | Mediano | |
| | Productor | | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Identificación Cuenta Bancaria | Banco | | | | |
| | Tipo de cuenta | | | | |
| | Número | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | | | | |
| | Ciudad | - | | | |
| | Región | DEL BIO BIO | | | |
| | Domicilio postal (si corresponde) | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |

| 8.2. Representante legal de la entidad postulante | | | |
|--|--|---|---|
| Nombre completo | | PABLO ANDRÉS JARA GONZÁLEZ | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | | GERENTE GENERAL | |
| RUT | | | |
| Nacionalidad | | CHILENO | |
| Dirección | Calle, N° | | |
| | Comuna | QUILLECO | |
| | Ciudad | QUILLECO | |
| | Región | DEL BIOBIO | |
| Teléfono | | | |
| Celular | | | |
| Correo electrónico | | | |
| Profesión | | Diseñador Gráfico ADMINISTRADOR DE EMPRESAS | |
| Género (Marque con una X) | | Femenino | Masculino <input checked="" type="checkbox"/> |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | | NO | |
| 8.3. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | |
| Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada, en los últimos 5 años (marque con una X). | | | |
| SI | <input checked="" type="checkbox"/> | NO | <input type="checkbox"/> |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | |
| Nombre agencia | SERCOTEC | | |
| Nombre proyecto | CRECE 2016.- COMERCIALIZACIÓN DE CARNE OVINA | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | |
| Monto total (\$) | | | |
| Año adjudicación | 2016 | | |
| Fecha de término | MARZO 2017 | | |
| Principales resultados | OBTENCIÓN DE PRIMERAS VENTAS. ADQUISICIÓN DE EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO E INDUSTRIAL. OBTENCIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO. | | |

Nota: Repetir cuadro según número de co-financiamientos.

| 9. IDENTIFICACIÓN DE LOS ASOCIADOS | | | | |
|---|----------------------------------|--------------|------------------------------|-----------|
| 9.1. Antecedentes generales del Asociado 1 | | | | |
| Nombre | ALEJANDRO LORENZO BRAÑES YUNUSIC | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | |
| RUT | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño X |
| | Empresa | | | Mediano |
| | Productor | X | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | |
| | Comuna | Los Ángeles. | | |
| | Ciudad | Los Ángeles. | | |
| | Región | Biobío | | |
| | Domicilio postal | | | |
| Teléfono | | | | |
| Correo electrónico | | | | |
| 9.2. Representante legal del Asociado 1 | | | | |
| Nombre completo | Alejandro Lorenzo Brañes Yunusic | | | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | Agricultor Propietario | | | |
| RUT | | | | |
| Nacionalidad | Chileno | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | |
| | Comuna | Los Ángeles. | | |
| | Ciudad | Los Ángeles. | | |
| | Región | Biobío | | |
| Teléfono | | | | |
| Celular | | | | |
| Correo electrónico | | | | |
| Profesión | INGENIERO AGRÓNOMO | | | |
| Género (Marque con una X) | Femenino | | Masculino | X |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | NO | | | |

| 9.3. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | | | |
|---|--|--------------------|------------------------------|---------|---|
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | | | |
| SI | X | NO | | | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | | | |
| Monto total (\$) | | | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | | | |
| 9.4. Antecedentes generales del Asociado 2 | | | | | |
| Nombre | JOSE DE LA CRUZ JARA SEGUEL | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | Fundo los Cipreses | | | |
| | Comuna | Quilleco | | | |
| | Ciudad | Quilleco | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| 9.5. Representante legal del Asociado 2 | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| Nombre completo | | JOSE DE LA CRUZ JARA SEGUEL | | | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | | Agricultor Propietario | | | |
| RUT | | | | | |
| Nacionalidad | | Chileno | | | |
| Dirección | Calle, N° | Fundo Los Cipreses | | | |
| | Comuna | Quilleco | | | |
| | Ciudad | Quilleco | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Celular | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| Profesión | | Técnico Agrícola | | | |
| Género (Marque con una X) | | Femenino | <input type="checkbox"/> | Masculino | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | | NO | | | |
| 9.6. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | | | |
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | | | |
| SI | X | NO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | | | |
| Monto total (\$) | | | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | | | |
| Principales resultados | <p>FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA.</p> | | | | |

| 9.7. Antecedentes generales del Asociado 3 | | | | | |
|---|---------------------------------|---------------|------------------------------|---------|---|
| Nombre | EUGENIO RODRIGO LERMANDA LOPEZ | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Tucapel | | | |
| | Ciudad | Tucapel | | | |
| | Región | Bio Bio | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| 9.8. Representante legal del Asociado 3 | | | | | |
| Nombre completo | EUGENIO RODRIGO LERMANDA LOPEZ | | | | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Nacionalidad | Chileno | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Providencia | | | |
| | Ciudad | Santiago | | | |
| | Región | Metropolitana | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Celular | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| Profesión | Ingeniero ejecución computación | | | | |
| Género (Marque con una X) | Femenino | | Masculino | X | |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | NO | | | | |

| 9.9. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | | | |
|---|--|-----------|------------------------------|---------|---|
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | | | |
| SI | X | NO | | | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | | | |
| Monto total (\$) | | | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | | | |
| 9.10. Antecedentes generales del Asociado 4 | | | | | |
| Nombre | EUGENIO ANGEL MUÑOZ BUSTOS | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Antuco | | | |
| | Ciudad | Antuco | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |

| 9.11. Representante legal del Asociado 4 | | | |
|---|--|----------------------------|--|
| Nombre completo | | Eugenio Ángel Muñoz Bustos | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | | Administrador Propietario | |
| RUT | | | |
| Nacionalidad | | Chileno | |
| Dirección | Calle, N° | | |
| | Comuna | Antuco | |
| | Ciudad | Antuco | |
| | Región | Biobío | |
| Teléfono | | | |
| Celular | | | |
| Correo electrónico | | | |
| Profesión | | AGRICULTOR | |
| Género (Marque con una X) | | Femenino | <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | | NO | |
| 9.12. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | |
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | |
| SI | X | NO | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | |
| Monto total (\$) | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | |

| 9.13. Antecedentes generales del Asociado 5 | | | | | |
|---|------------------------------|--------------|------------------------------|---------|---|
| Nombre | JOSE MANUEL OGALDE CLAVERIA | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Chiguayante | | | |
| | Ciudad | Chiguayante | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| 9.14. Representante legal del Asociado 5 | | | | | |
| Nombre completo | José Manuel Ogalde Clavería | | | | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | Agricultor Propietario | | | | |
| RUT | | | | | |
| Nacionalidad | Chileno | | | | |
| Dirección | Fundo El Olivo S/N | | | | |
| | Quilleco | Los Ángeles. | | | |
| | Quilleco | Los Ángeles. | | | |
| | Biobío | Biobío | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Celular | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| Profesión | Agricultor | | | | |
| Género (Marque con una X) | Femenino | | Masculino | X | |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | NO | | | | |

| 9.15. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | | | |
|---|--|-----------|------------------------------|---------|---|
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | | | |
| SI | X | NO | | | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | | | |
| Monto total (\$) | | | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | | | |
| 9.16. Antecedentes generales del Asociado 6 | | | | | |
| Nombre | JOSE MANUEL SANCHEZ CVITANIC | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Cabrero | | | |
| | Ciudad | Cabrero | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |

| 9.17. Representante legal del Asociado 6 | | | |
|---|--|-------------------------------|--|
| Nombre completo | | José Manuel Sánchez Cvictanic | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | | Agricultor Propietario | |
| RUT | | | |
| Nacionalidad | | Chileno | |
| Dirección | Calle, N° | | |
| | Comuna | Cabrero | |
| | Ciudad | Cabrero | |
| | Región | Biobío | |
| Teléfono | | | |
| Celular | | | |
| Correo electrónico | | | |
| Profesión | | INGENIERO AERONAUTICA | |
| Género (Marque con una X) | | Femenino | <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | | NO | |
| 9.18. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | |
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | |
| SI | X | NO | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | |
| Monto total (\$) | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUCION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | |

| 9.19. Antecedentes generales del Asociado 7 | | | | | |
|---|-------------------------------|-------------|------------------------------|---------|---|
| Nombre | WOLFGANG BERNARDO STOTZ USLAR | | | | |
| Giro/Actividad | AGRICULTOR Y PRODUCTOR OVINO | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | X |
| | Empresa | | | Mediano | |
| | Productor | X | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Los Ángeles | | | |
| | Ciudad | Los Ángeles | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| 9.20. Representante legal del Asociado 7 | | | | | |
| Nombre completo | Wolfgang Bernardo Stotz Uslar | | | | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | Agricultor Propietario | | | | |
| RUT | | | | | |
| Nacionalidad | Chileno | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Los Ángeles | | | |
| | Ciudad | Los Ángeles | | | |
| | Región | Biobío | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Celular | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |
| Profesión | Biólogo DOCENTE | | | | |
| Género (Marque con una X) | Femenino | | Masculino | X | |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | NO | | | | |

| 9.21. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | | | |
|---|--|---------------|------------------------------|---------|---|
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | | | |
| SI | X | NO | | | |
| Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente). | | | | | |
| Nombre agencia | CORFO | | | | |
| Nombre proyecto | NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA | | | | |
| Monto adjudicado (\$) | | | | | |
| Monto total (\$) | | | | | |
| Año adjudicación | 2014 | | | | |
| Fecha de término | MARZO 2016 | | | | |
| Principales resultados | FORMALIZACION DE LA SOCIEDAD DE PRODUCTORES. BIOLAMB S.A. DESARROLLO DE PROTOTIPOS INDUSTRIALES CON CARNE DE OVINO. 12 FORMATOS DE CARNE, ENVASADO, CONGELADO. LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS. PARTICIPACIÓN EN FERIAS. PROMOCIÓN Y DIFUSION PARA EL CONSUMO DE CARNE OVINA. | | | | |
| 9.22. Antecedentes generales del Colaborador 1 | | | | | |
| Nombre | La Vinocracia SpA | | | | |
| Giro/Actividad | Bares y restaurantes | | | | |
| RUT | | | | | |
| Tipo de entidad (Marque con una X) | Organización | | Tamaño (Marque con una X) | Pequeño | |
| | Empresa | X | | Mediano | X |
| | Productor | | | | |
| Ventas anuales años 2016-2017 (en UF) (si corresponde) | | | | | |
| Dirección | Calle, N° | | | | |
| | Comuna | Ñuñoa | | | |
| | Ciudad | Santiago | | | |
| | Región | Metropolitana | | | |
| | Domicilio postal | | | | |
| Teléfono | | | | | |
| Correo electrónico | | | | | |

| 9.23. Representante legal del Colaborador 1 | | | |
|---|--------------------------|------------------------|--|
| Nombre completo | | Hugo Córdova Sepúlveda | |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad | | Administrador | |
| RUT | | | |
| Nacionalidad | | Chileno | |
| Dirección | Calle, N° | | |
| | Comuna | ÑUÑO A | |
| | Ciudad | SANTIAGO | |
| | Región | METROPOLITANA | |
| Teléfono | | | |
| Celular | | | |
| Correo electrónico | | | |
| Profesión | | Somelier | |
| Género (Marque con una X) | | Femenino | <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia) | | NO | |
| 9.24. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias | | | |
| Indique si el Asociado ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X). | | | |
| SI | <input type="checkbox"/> | NO | <input checked="" type="checkbox"/> |

Nota: Repetir según número de asociados

| 10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA ¹ | | | | |
|---|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--------------|
| Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. | | | | |
| 10.1. Antecedentes generales del coordinador | | | | |
| Nombre Completo | Pablo Andrés Jara González | | | |
| Profesión | Diseñador Gráfico, Administrador de empresas. | | | |
| RUT | | | | |
| Pertenece a la entidad (Marque con una X) | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | Cargo en la entidad postulante | Gerente |
| | No | <input type="checkbox"/> | Institución a la que pertenece | BIOLAMB S.A. |
| | | | Vinculación con la entidad postulante | Socio |

¹ Coordinador: responsable de la organización del equipo técnico, del desarrollo del plan de trabajo y del cumplimiento de los compromisos establecidos.

| | |
|---|--|
| Teléfono de contacto | |
| Correo electrónico | |
| 10.2. Perfil del coordinador | |
| Indicar brevemente experiencia del coordinador en la dirección y gestión de iniciativas, considerando experiencia en los últimos 5 años. | |
| <p>El presente coordinador (Pablo Jara) ha trabajado en el proyecto NODO Comercial de Carne Ovina CORFO. En él, se han obtenido resultados respecto a las características que debe poseer el producto carne de cordero, las oportunidades de mercado para esta carne. La Coordinación y desarrollo de la Prospección de Mercados carne ovina, que determinó preferencias y consumo de esta carne en restaurantes y hoteles. Tipo de Envasados, formatos preferidos y la segmentación de clientes en Los Ángeles, Concepción, Chillán y Santiago. También cuenta con la experiencia en el desarrollo de prototipos industriales de otras carnes que produce la explotación ovina como la Hamburguesa Parrillera de carne de ovino, actualmente lanzada al mercado local. Finalmente, el coordinador cuenta con la experiencia de coordinar proyectos de CORFO como Programa de Desarrollo de Proveedores. NODO y PRE-PROFO. Además, cuenta con la experiencia de coordinar Alianza productivas de INDAP.</p> | |
| 11. RESEÑA DE LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO | |
| 11.1. Reseña de la “Entidad Postulante” (Agrícola, Ganadera y Comercial Carnes Biobío Cordillera S.A.) | |
| Indicar brevemente la actividad de la entidad postulante y su vinculación con la temática de la propuesta | |
| <p>Agrícola, Ganadera y Comercial Carnes Biobío Cordillera S.A., nace al alero del proyecto NODO Comercial de Carne OVINA. Este instrumento de CORFO tiene como objetivo formalizar un ente comercializador de los productos y servicios generados por el proyecto. En el mes de abril del año 2015 se redacta la escritura de constitución de la sociedad. Las operaciones comerciales de la compañía se inician en Enero del año 2016, con la venta de los primeros prototipos producidos por el proyecto, estos prototipos fueron presentados en la feria Internacional Espacio Food&Service. Actualmente la compañía comercializa carne de cordero y carne ovina, producidos por los agricultores socios, en formato corte gourmet, para restaurantes y hoteles de Pucón, Concepción, Los Ángeles, Chillán y Santiago. Los cortes son con y sin hueso, envasado al vacío y congelado IQF. Los más conocidos son la Chuleta a la francesa, los Garrones a la Francesa, Costillares cuadrados a la espada, Piernas deshuesadas, Paletas corte cuadrado y deshuesada, las Chuletas Saratoga, entre otros. También elaboramos cortes nuevos y modernos como el corte Mariposa de Lomo, su nombre original es “Butterfly Steak”, extraído del lomo sin hueso. También podemos mencionar el corte Filete de Pierna, extraído el hueso del fémur y la pelvis, con un corte de filete magro y muy versátil para cocinar. Además, se han desarrollado productos industriales como Hamburguesas con y sin aliño en base a otras carnes de la explotación ovina, como la oveja descarte. Jamón Serrano de pierna de carnero. Tocino de lomo vetado. Lenguas y riñones. Para una segunda etapa, se considera trabajar con lanas y cueros. Si existen algunas intervenciones con Lana lavada, teñida he hilada, como prototipo. Actualmente estos subproductos no están siendo comercializados, existiendo un gran potencial de desarrollo e integración de otros sectores industriales como el textil para fibra y cueros. Por último, la compañía necesita implementar tecnología en los</p> | |

predios de sus proveedores asociados, con el fin de establecer trazabilidad electrónica al plato, marcando nuestro poder de diferenciación frente a nuestros competidores. SOMOS PRODUCTORES CON ORIGEN CONOCIDO 100% Natural. Hoy, deseamos implementar ese servicio y contamos con softwares y el dispositivos de lectura para Radio Frecuencia ID en el animal, pero falta, identificar a los animales con este dispositivo. Con este proyecto. Esperamos llegar a implementar esta tecnología en los predios y poder automatizar algunas áreas de las explotaciones con portales electrónicos y puertas inteligentes para los planteles. Para la carne, se propone desarrollar esta tecnología a través de la línea de proceso, hasta su disposición final, en la cadena de consumo.

11.2. Reseña del (los) “Asociado(s)” (Alejandro Lorenzo Brañes Yunusic)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Ingeniero Agrónomo, Agricultor, prestador de servicios agrícola, productor ovino de riego tecnificado en la depresión intermedia, cercano a Cohigue. El campo corresponde al fundo Los Abedules, camino Nacimiento. Actualmente la producción se concentra en siembra de Trigo, Maíz, remolacha bajo pivote central, también cuenta con una plantación de huerto de Avellanos Europeo 15has, además de la crianza de ganado ovino de raza Texel, producción de fardos de Ballica y pasto miel para los ovinos. Este empresario además posee empresa de prestación de servicio de maquinaria agrícola.

Este productor cuenta con una vasta experiencia en producción de corderos, más de 10 años en el rubro. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 350 ovejas Texel y 7 carneros Texel. Este ganado es explotado en 40 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales y manga para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 25.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto. Este productor es el más grande del grupo, cabe destacar el manejo de silbo pastoreo rotativo en el huerto de avellanas, controlado por malla eléctrica para ovinos.

Su capacidad productiva es de 1,8 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 10%. La producción total de corderos y corderas es de 630 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero Texel, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa con 40 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 50%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

11.3. Reseña del (los) “Asociado(s)” (José de la Cruz Jara Seguel)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Agricultor tradicional de secano de pre cordillera. El campo corresponde al Fundo los Cipreses, ubicado en la

comuna de Quilleco. Actualmente la producción se concentra en siembra de trigo y avena para grano y producción de fardos de avena forrajera para ovinos, además de ovinos de raza SuffolkDow y Texel. Este productor cuenta con una vasta experiencia en producción de corderos, más de 30 años en el rubro. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, Programa de desarrollo de proveedores PDP ovino Corfo, PREPROFO ovino CORFO, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director de la empresa Asociativa. Agrícola, Ganadera y comercial, Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A. Este productor cuenta con un total de 235 ovejas y 4 carneros, de los cuales existen 65 ovejas de raza Texel y 170 oveja de raza Suffolk Dow, 3 carneros Texel, 1 carnero Suffolk Dow y 4 carnerillos de raza Texel. Este ganado es explotado en 25 hectáreas, las cuales se encuentran apotreradas, en una superficie de 1,5 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales, manga y cargadero para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario 6 has., usadas en el periodo de pariciones y último tercio de gestación, por último, se compra Pelet de Raps para mejorar los niveles de proteína en la dieta de los ovinos. Se producen 5.000 fardos de avena para las ovejas, 15.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto.

11.4. Reseña del (los) “Asociado(s)” (Eugenio Rodrigo Lermenda López)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Ingeniero en Informática y Agricultor tradicional de secano de pre cordillera. El campo corresponde al fundo Monteverde Hijuela Oriental ubicada en Tucapel. Actualmente la producción se concentra en siembra de trigo y avena para grano, además de la crianza de ganado vacuno y ovino, producción de fardos de avena forrajera para ovinos y Bovinos, Este agricultor tradicional cuenta con una masa de ovinos de 120 animales de raza SuffolkDow.

Este productor cuenta con una amplia experiencia en producción de corderos, más de 15 años en el rubro. Actualmente es usuario del INDAP. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, Programa de desarrollo de proveedores PDP ovino Corfo, PREPROFO ovino CORFO, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y Presidente del directorio de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 120 ovejas Suffolk Dow, 1 carnero Suffolk Dow y 2 carneros Texel. Este ganado es explotado en 30 hectáreas, las cuales se encuentran apotreradas, en una superficie de 5 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales, manga y cargadero para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 7.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto. Su capacidad productiva es de 1,2 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 3%. La producción total de corderos y corderas es de 150 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero de raza Suffolk Dow / Texel, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa

con 43 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 51%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

Infraestructura envejecida e ineficiente en el ítem corrales y cargadero.

Esta inversión correspondería a la confección de puertas y portones de fierro. Paredes para manga y separación de corrales de madera con postes de Roble o pino impregnado de 5" o más y tablonces de pino. Falta de cercos perimetrales en un sector, lo que impide el aprovechamiento de este para efectos de talaje y agua existente ahí. Debe usarse malla Ursus 832 para ganado ovino y estacas de pino impregnado a 2m. El tamaño del cierre de 500 metros lineales.

11.5. Reseña del (los) "Asociado(s)" (Eugenio Angel Muñoz Bustos)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Agricultor tradicional de secano de pre cordillera. El campo corresponde a los fundos El Cipres y el Guindo en la comuna de Quilleco. Actualmente la producción se concentra en crianza de ganado vacuno, producción de fardos de avena forrajera para ovinos y Bovinos, Este agricultor tradicional cuenta con una masa de ovinos de 130 animales de raza SuffolkDow.

Este productor cuenta con una vasta experiencia en producción de corderos, más de 30 años en el rubro. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, Programa de desarrollo de proveedores PDP ovino Corfo, PREPROFO ovino CORFO, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 130 ovejas y 4 carneros Suffolk Dow. Este ganado es explotado en 125 hectáreas, las cuales se encuentran apotreradas, en una superficie de 20 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales, manga y cargadero para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 7.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto.

Su capacidad productiva es de 1,2 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 6%. La producción total de corderos y corderas es de 150 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero de raza Suffolk Dow, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa con 38 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 48%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

11.6. Reseña del (los) "Asociado(s)" (José Manuel Ogalde Clavería)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Ingeniero Comercial y Contador auditor. Agricultor tradicional de secano de pre cordillera. El campo corresponde a la hijuela el Guindo ubicada en Quilleco. Actualmente la producción se concentra en siembra de avena para grano, además de la crianza de ganado vacuno, ovino y caballos de hípica, producción de

fardos de alfalfa y avena forrajera para ovinos y Bovinos. Este empresario además posee empresa de prestación de servicio de aseo a instituciones.

Este productor cuenta con experiencia en producción de corderos. Actualmente, participó activamente en el proyecto NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director suplente de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 60 ovejas High Lander y 3 carneros Texel. Este ganado es explotado en 5 hectáreas, las cuales se encuentran apotreradas, en una superficie de 1 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales y manga para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 1.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto.

Su capacidad productiva es de 1,8 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 1%. La producción total de corderos y corderas es de 120 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero híbrido de High Lander por Texel, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa con 40 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 49%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

11.7. Reseña del (los) "Asociado(s)" (José Manuel Sánchez Cvitanic)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Agricultor tradicional de secano y riego de la depresión intermedia. El campo corresponde a la hijuela 36 ubicada en Colicheu Cabrero. Actualmente la producción se concentra en siembra de avena para grano, además de la crianza de ganado vacuno, ovino y caballos de hípica, producción de fardos de alfalfa y avena forrajera para ovinos y Bovinos. Este empresario además posee empresa de prestación de servicio de alimentación restaurantes en Santiago Plaza Ñuñoa.

Este productor cuenta con una vasta experiencia en producción de corderos, más de 30 años en el rubro. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, Programa de desarrollo de proveedores PDP ovino Corfo, PREPROFO ovino CORFO, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 80 ovejas High Lander por texel y 3 carneros Texel. Este ganado es explotado en 15 hectáreas, las cuales se encuentran apotreradas, en una superficie de 1 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales y manga para ovinos. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 3.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto.

Su capacidad productiva es de 1,5 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 5%. La producción total de corderos y corderas es de 100 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero híbrido de High Lander por Texel, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa con 40 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 48

%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

11.8. Reseña del (los) “Asociado(s)” (Wolfgang Bernardo Stotz Uslar)

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del(los) cada uno de los asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

Agricultor, productor ovino de riego ubicado en la depresión intermedia, cercano a Los Ángeles. El campo corresponde al fundo Viñas de Duqueco. Actualmente la producción se concentra en siembra Maíz, y fardos de alfalfas, cuenta con un huerto de avellana europea de 2 años de vida, son 7 has destinada a huerto, además de la crianza de ganado ovino de raza Texel por Suffolk Dow, producción de fardos de Ballica y alfalfas.

Este productor cuenta con una vasta experiencia en producción de corderos, más de 10 años en el rubro. Participó activamente en grupos de transferencia tecnológica, NODO Comercial de Carne Ovina CORFO y finalmente es socio activo y director de la empresa Asociativa Carnes Biobío Cordillera S.A. BIOLAMB S.A.

Este productor cuenta con un total de 120 ovejas Texel y Suffolk Dow y 4 carneros Texel. Este ganado es explotado en 7 has. Cuenta con malla Ursus para ovino, Corrales y manga para ovinos y cargadero. La alimentación es producida en el campo, se cuenta con praderas naturales mejoradas, adicional se siembra avena para talaje suplementario. 5.000 kilos de avena grano para 70 días de suplementación incluye flushing pre encaste y parto. Este productor, cuenta con un sistema productivo intensivo, engorda en feedlot con grano y fardo debido a la poca disponibilidad de superficie para la explotación, el resto está dedicado al huerto y maíz.

Su capacidad productiva es de 1,8 corderos por oveja, su mortalidad no sobrepasa el 3%. La producción total de corderos y corderas es de 180 animales, la reposición es el 20% de la masa ganadera, actualmente su venta es a Carnes Biobío Cordillera S.A. y el saldo al comercio local. El producto cordero corresponde a un cordero Texel, el cual se cría por un periodo de 120 días, se procesa con 40 kilos promedio vivo y posee un rendimiento de 51%, de este tipo de animal se obtiene cortes en formato Gourmet, envasado al vacío, congelado IQF, rotulado y empaquetado en caja master de 18 kilos.

11.9. Reseña del trabajo previo entre los participantes del proyecto.

Indicar brevemente la(s) evidencias del trabajo colaborativo previo entre los postulantes a la presente propuesta.

Considerar actividades tales como: investigación y desarrollo, compra, comercialización, capacitación y difusión de conocimiento científico, tecnológico y productivo, entre otros.

Somos un grupo de productores ovinos, ubicados en la pre cordillera de la provincia del Biobío, nacimos al alero del proyecto NODO comercial de carne ovina, a fines del año 2015. Actualmente trabajamos en la introducción de carne de cordero y diferentes tipos de carne de ovino para segmento Gourmet. Hoteles y restaurantes de las ciudades de Pucón, Los Ángeles, Concepción, Chillán y Santiago.

Como grupo podemos evidenciar un trabajo colaborativo por más de 10 años en producción ovina. El grupo partió el 2006 con un PDP CORFO por cuatro años, primero con Ferias Biobío y luego con Ferias Tattersall, con dos años de PRE-PROFO- que no prospero por diferencias entre los 25 socios. En el intertanto, el grupo participa activamente de los GTT, para finalmente, consolidar el proyecto NODO comercial de carne ovina. El año 2014- 2016. En esta etapa se desarrollan actividades de investigación de mercado, planes de negocio, Prospección del mercado gourmet para el producto carne ovina, Participación en Ferias Gastronómicas

nacionales e Internacionales. Destaca la feria internacional Espacio Food&Service el 2015 y la Feria Internacional GoodFood&Wine en Perth WA el año 2016.

Respecto a la colaboración técnica de la carne. En el año 2015 se elaboran Muestras de carne, se miden los rendimientos de 150 canales de 12 productores asociados al NODO, rendimiento de cortes de carne. Mermas por grasa y hueso. Se elaboran Análisis Químico Nutricional a la carne de los asociados. Se posiona en los productores el concepto de trazabilidad y origen conocido, como elemento diferenciador y estrategia comercial. Se establecen las bases para el comercio justo del cordero. La actividad comercial, entre productor, parte por un precio propuesto y consensuado. El productor vende a \$2.500 el kilo de la vara mas IVA., puesto en el campo. A mayor rendimiento de la canal es mayor el ingreso a productor.

Por medio de Asesoría y Talleres Técnicos se ha transferido conocimiento productivo. Primero la implementación de Trazabilidad por lote, para pasar a una segunda etapa de trazabilidad individual y en una tercera etapa, implementar la trazabilidad al plato. Se desarrollaron Talleres Técnicos Comerciales, Taller de Promoción y Degustación Carne Ovina.

Además, actualmente se trabaja en establecer lazos comerciales entre clientes y proveedores de servicio. Como eslabón secundario, Sr. Dr. MV Carlos Standen H., dueño del frigorífico de Mulchén y prestador servicio de faena. Y con el último eslabón, contamos con la colaboración del restaurante “La Vinocracia”, ubicado de plaza Ñuñoa. Con ellos se trabaja en la confección y prueba de productos. Hoy hemos confeccionado un producto especial para este restaurante llamado “Chuleta Saratoga a la Francesa”. Es un corte de carne con hueso, que se extrae de las cinco (5) primeras costillas del cuarto delantero, limpias de grasa y extraído el hueso de la columna vertebral, exponiendo al Lomo Vetado. Siendo probado en los consumidores y con una muy buena aceptación del producto.

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

12. RESUMEN EJECUTIVO

Sintetizar con asertividad el problema y/u oportunidad de la propuesta, sus objetivos y resultados esperados e impactos en la cadena productiva y en sus actores.

La oportunidad de la propuesta es consolidar en la empresa tractora, un segmento de mercado. El problema es, responder al cien por ciento, al requerimiento del mercado.

Un grupo de pequeños agricultores de la provincia del Biobío han detectado que existe un nicho de mercado para su producción ovina. Gracias a un trabajo en conjunto, intercambiando tecnología y conocimiento por más de 10 años. Se consolida la empresa Tractora “Carnes Biobío Cordillera S.A. BioLamb”, con la capacidad para actuar como ente comercializador de carne ovina. Esta carne se ha clasificado en tres grandes categorías: El Cordero, La oveja y carneros. La empresa Tractora ha desarrollado un mercado para la carne de cordero, también se ha incorporado I+D+i en carnes de ovinos, que han cumplido su vida útil y que dentro del campo consumen y gastan. Por su parte. El mercado de nicho identificado, corresponde a restaurantes y hoteles, nacionales e internacionales, que requieren de carne de calidad, homogénea en cuanto a sabor, aroma, calibre, trazabilidad de origen conocido. Fresca o congelada, sana, sin hormonas ni antibióticos y cien por ciento natural. Estos requerimientos son recogidos del mercado y la propuesta que se plantea para abordarlo es trabajar con sub contratación de servicios. Desarrollando una cadena comercial, cuyos actores están insertos en esta.

El problema radica en la especialización del servicio, principalmente en la prolijidad del servicio prestado, es así como, en la corta vida de la empresa Tractora, esta ha sorteado un sin número de falencias en los servicios contratados, como la logística en el transporte, la estandarización de los cortes de carne, sin innovación y diferenciación, que repercuten en el costo del servicio, versus la eficiencia de este.

Por lo tanto, “Conformar un nuevo encadenamiento productivo basado en subsanar puntos críticos detectados en la cadena comercial de carne ovina”, es nuestra propuesta. Desarrollar diagnósticos en puntos críticos, abordando el eslabón primario modernizando la infraestructura e implementando trazabilidad electrónica en los predios de los agricultores y colaboradores. Secundario de servicios de faena, desposte, envasado y congelado. Terciario Almacenamiento y Logística y finalmente diagnostico comercial del producto. Con los resultados se elabora un plan de intervención, validar e implementar pequeñas inversiones destinadas a subsanar puntos críticos. Desarrollar pruebas de campo y prototipos con la nueva implementación tecnológica, con actividades como charlas con especialistas en terreno y generar un plan de sustentabilidad del encadenamiento productivo.

Los resultados esperados son poder determinar brechas específicas e intervenirlas para genera impacto, aumentar la vinculación en los participantes de la cadena. Generar un producto con valor agregado a base de carne de cordero y las otras carnes de ovino, los subproductos de esta y subproductos de la explotación ovina. Finalmente mejorar las capacidades humanas en la articulación de la cadena.

Se prevé un impacto económico del 25% para todos los participantes del presente encadenamiento. Esto es consecuente con el aumento de valor agregado o margen que desea atribuir a los productos a prototipar y

desarrollar en la siguiente propuesta. La materialización del presente proyecto, permitirá la creación de 10 nuevos empleos para mano de obra calificada y semicalificada. Se espera un aumento de las ventas del 50% para todos los participantes. Esto es relacionado de manera indirecta con las utilidades deseadas. Se prevé la creación de al menos 8 nuevos productos y su inserción paulatina al mercado. Ya se posee experiencia con 1 nuevo producto que actualmente se encuentra en proceso de penetración al mercado. La idea es replicar esta experiencia exitosa en otros productos, y de esta manera continuar creciendo. Socialmente el impacto esperado para este tipo de encadenamientos es transmitir el valor capturado de manera transversal al negocio, para que todos los actores se beneficien de él. Impacto social en la Mano de Obra semi-calificada será beneficiada con el desarrollo de la presente propuesta. Esto es porque existe una carencia en profesionales que dominen los aspectos técnicos que consideran los eslabones identificados. Esto provoca dificultades al momento de intervenir la producción ovina deseada. Beneficios y derechos laborales: La idea es que al aumentar las ventas y utilidades de la producción ovina, esto se vea transferido a una mejora sustancial en los derechos laborales de los trabajadores. En este aspecto existe una línea base reconocida para proceder a medir las mejoras visionadas. Medio ambientales Disminución de residuos: Muchos de los subproductos generados durante el procesamiento de la carne de cordero, son dirigidos a rellenos sanitarios. Uno de los enfoques intrínsecos del presente encadenamiento, es profundizar en el uso de estos subproductos hacia otros mercados de productos químicos finos acotados a otras aplicaciones productivas. Reducción de huella de carbono y agua: Si bien no existen referencias (o una línea base) al respecto, las nuevas tecnologías a utilizar incidirán indirectamente en la reducción de estas variables.

13. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA ACTUAL QUE SERÁ INTERVENIDA

13.1. Esquematice la cadena productiva que será intervenida

Véase los ejemplos desarrollados en el Anexo 9 del presente formulario.

Diagrama tradicional.

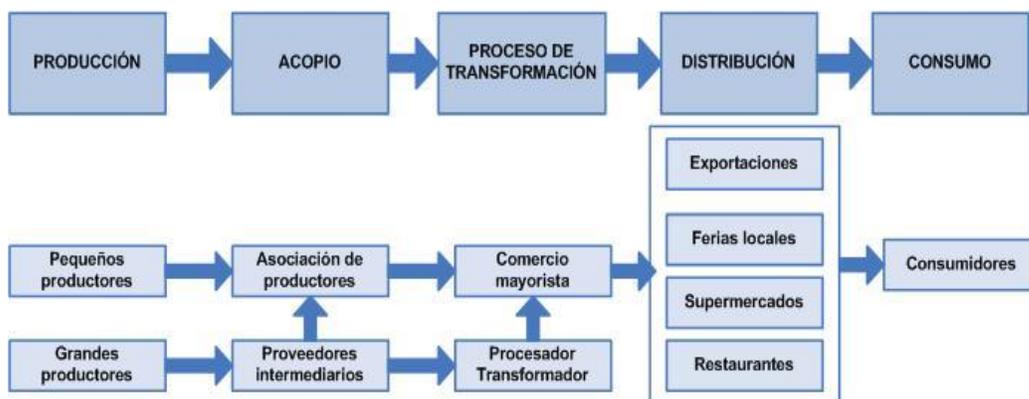
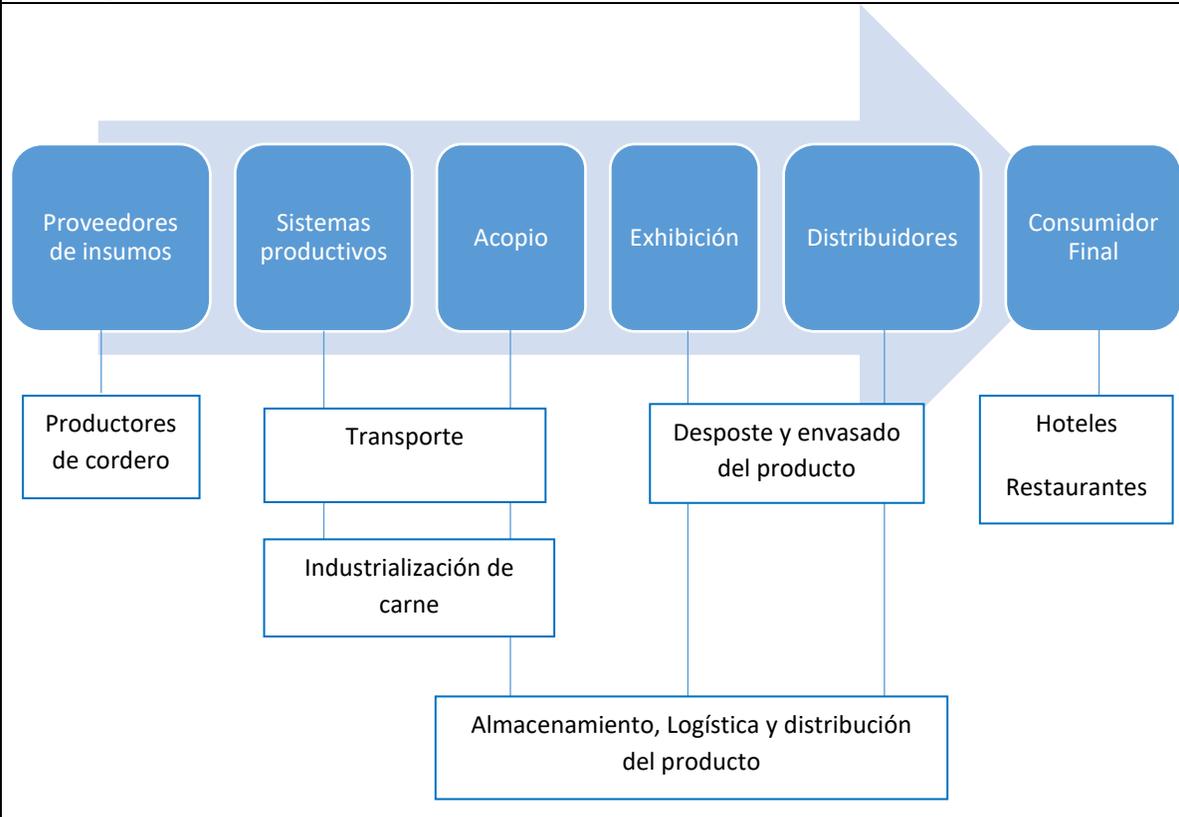


Diagrama de la cadena productiva propuesta



13.2. Identificación y descripción de la Cadena Productiva

Identifique y describa claramente la cadena productiva actual y el rol de cada uno de los participantes de la presente propuesta dentro dicha cadena. Identificar, además, la entidad tractora² e indique en qué eslabón de la cadena productiva se posiciona.

1. El primer eslabón es el productor de cordero, pequeño productor que posee 150 ovejas promedio, el cual es capaz de vender un tercio de su producción en la puerta del campo y el saldo lo vende en ferias o a intermediarios. En general, este productor vende cómodamente toda su producción. Pues posee un buen producto, gracias al aporte hecho por el Gobierno de Chile, a través de los servicios de asistencia técnica. Este productor se caracteriza por ser atomizado y con bajos índices de desarrollo, crecer en ovinos complicaría la comercialización y requiere de más infraestructura he inversión. Este productor cuenta con acceso a tecnología, pero no la usa o no está capacitado para hacerlo. No incorpora valor al producto. Podemos agregar que, complementa su producción con siembra tradicional de grano y ganadería bovina.

² Entidad tractora: Para esta convocatoria se entiende como entidad tractora a aquella empresa que tiene la capacidad de liderar y acometer con éxito el proceso competitivo y empresarial que supone llevar con éxito innovaciones al mercado, ya sean éstas de tipo organizativo o de producto, involucrando a los diferentes agentes implicados (centros tecnológicos o de investigación, proveedores, clientes) desde la fase de I+D+i hasta su comercialización.

2. El segundo eslabón es el transporte, con el transportista se coordinan el acopio. En general, el transportista que traslada este tipo de especies es pequeño empresario, que cuenta con un camión, que él administra y trabaja. En gran mayoría son vehículos pequeños, de bajo tonelaje, tiene una capacidad de transporte de 4.000 a 7.000 kilos, son vehículos adaptados para transporte de bovinos. No existen o casi nula existencia de transportes adaptados para los ovinos, por ende, el servicio es sub utilizado. Los vehículos de transporte animal poseen un solo piso, pudiendo optimizar el espacio implementado dos a tres pisos de carga para los ovinos. Actualmente el Servicio Agrícola y Ganadero SAG. Está efectuando cursos de buenas prácticas ganaderas en los transportistas. También se habilitó un registro de estos, con carnet de transportista, habilitado y capacitado para prestar el servicio. El Transportista está capacitado para solicitar la documentación requerida al momento del embarque. Formulario de Movimiento Animal. (FMA) Guías de despacho con las indicaciones que requiere el servicio.

3. Tercer eslabón, la industrialización de la carne. La industrialización de la carne comienza con la planta procesadora, en esta se faena a los animales, antes si, deben de cumplir con un periodo de destare de 12 horas de corral, con agua. Actualmente este servicio está bien regulado y fiscalizado por el SAG y el Servicio de Salud. Todas las plantas, cuentan con infraestructura y capacidad de frío para canales de distintas especies, si se identifican puntos críticos como la disponibilidad de agua para faenar, si no existe este vital elemento el SAG cuenta con la facultad de cerrar el recinto. El servicio también cuenta con transporte refrigerado, de la planta al centro de refrigeración del cliente, ya sea sala de proceso o al punto de venta. En general es un servicio de calidad hasta para las plantas pequeñas. Ya que, en todas las plantas es exigencia contar con un médico veterinario representante del SAG.

4. Cuarto eslabón. Desposte y envasado del producto. Este es un servicio que se contrata, partimos con el servicio de la planta Faenadora de Chillán, Frigosur Ltda., con el cual no se obtuvo un buen desempeño. Actualmente se contrata el servicio a Frigorífico Victoria. El servicio es muy bueno y especializado, cuentan con un estricto control de calidad y control de existencias de producto de terceros. Se fabrican cortes como El mini Rack, envasado al vacío, congelado IQF y empaquetado en caja master, La chuleta de pierna, La pierna deshuesada, El costillar de tiras y otros. El problema surge cuando se termina la temporada del cordero y se cierra la línea de proceso para ovinos. Para el prestador de servicios no le es rentable mantener una línea funcionando por menos de 100 unidades de ovino por día.

5. Quinto eslabón. Almacenamiento, logística y distribución del producto. Para contar con este eslabón se contrata el servicio a pequeñas distribuidoras de productos congelados. El almacenamiento consiste en el pago de un espacio dentro de la cámara de frío, este espacio corresponde a la medida de la posición de un Pallet. Un Pallet cuesta 1,6U\$D., por día. En él se puede almacenar hasta 500 kilos. La logística y distribución es prestada por el mismo prestador de servicios, corresponde a un pequeño empresario, Alex Aedo Mejías, especializado en distribuir productos congelados a negocios locales de la región. Para ello cuenta con un total de tres camionetas equipadas con frío y dos cámara de frío habilitadas para almacenar sus productos. A este prestador se la paga por el reparto de la mercaderías y por el uso de las cámaras de frío.

6. Sexto eslabón. Comercialización y venta al Consumidor Final, Hoteles y restaurantes nacionales e internacionales. En este eslabón se encuentra inserta la empresa Tractora BIOLAMB, desarrollando clientes y fuerza de ventas, haciendo promoción y difusión de las bondades de esta carne, la que por costumbre en

Chile solo se consume en la estación. Hoy somos capaces de estar presente en la carta de destacados centros gastronómicos nacionales, aun así se requiere de mayor inversión en promoción y desarrollo de mercado, desarrollar nuevos prototipos y probarlos con los consumidores. Hoy la empresa tractora Biolamb esta postulando a un proyecto JUNTOS fondo de Negocios Asociativo, para implementar sala de proceso y almacenamiento en frío. Con el fin de poder elaborar nuestra propia carne he integrarnos hacia el quinto y cuarto eslabón respectivamente.

14. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA

14.1. Identifique y describa claramente el problema y/o la oportunidad que dan origen a la propuesta, considerando la situación actual de la cadena productiva y los eslabones a intervenir.

El negocio de la carne de cordero está experimentando una etapa de leve recuperación. Así lo revelan datos entregados por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa), que muestran que las exportaciones de este producto durante el primer semestre del 2017 alcanzaron cerca de 3.490 toneladas, lo que se tradujo en retornos por casi US\$ 19.923 millones. Esto significa que los envíos tuvieron un alza de 11,8% en volumen y 28,3% en términos de valor, en comparación con igual lapso del año pasado.

La producción de ovinos se caracteriza por algunas ventajas comparativas con otros rubros, como su fácil explotación extensiva, adaptación y buen uso de los recursos forrajeros, bastante instintiva por parte del ganado (búsqueda de alimento y abrigo). En general la especie posee una buena aptitud materna y todos los años entrega algún producto terminado (carne, lana, leche o cuero) y, finalmente, la especie cuenta con una gran diversidad de razas, lo que permite adaptarse a diferentes condiciones climáticas y propósitos productivos.

Entre sus desventajas de producción, especialmente en Chile, podemos encontrar que existe una alta estacionalidad de la producción, se trata de un tipo de ganado fácil de robar por tratarse de animales dóciles y de tamaño pequeño. Otro punto a considerar es el desprestigio de su carne por la venta de animales con un alto contenido graso. La producción de ovinos debe estar constantemente mejorando el sistema de producción y especialmente los animales, ya sea para adaptarse al mercado y/o condiciones económicas.

Actualmente la comercialización de la carne ovina en el centro sur de Chile, se realiza en el comercio informal y con nulos estándares de calidad y agregación de valor al producto cordero. Es tal el problema que hoy el cordero se vende en el campo, sin pago de impuestos y sin ningún tipo de salubridad, destacando la faena informal. También podemos mencionar que parte de la producción se comercializa en ferias ganaderas entre intermediarios y carniceros, que ven un negocio de oportunidad, ya que es estacional, rápido y de nicho.

Sorteada esta barrera, se puede integrar al productor a un mercado de mayor valor. Como referencia, el precio del animal por unidad de cordero a productor, debe de ser igual o superior al del mercado, como mínimo \$50.000. Este valor se obtiene de una consulta a productores que en un consenso piden el 200% del

costo de mantener una oveja, por un ciclo productivo. Además, con este negocio suma, lo obtenido por el margen de la comercialización de la carne, la que se denomina “Mejoras al Productor”. Corresponde al 50% de lo obtenido por las ventas de carne trozada en formato gourmet, el otro 50% se capitaliza en la empresa Tractora. Lo anterior, si lo llevamos a ingresos al productor tenemos, \$2.500 kilo vara más IVA, por 20 kilos de carne a la vara (El animal que incluye casi por completo el sistema óseo, muscular y grasa; excluyendo la sangre, cuero, vísceras, cabezas y patas). El productor obtiene por su cordero la suma de \$52.800 +IVA. Además del 50% de la utilidad en la venta de la carne por kilo. Que se calculó en base a las ventas obtenidas de los prototipos, desarrollos con capital propio y los costos asociados a la operación, esto es \$520 más, que equivalen a \$11.440 por cordero. El productor está obteniendo como ingreso por su cordero una suma de \$64.240. Que equivale a un 257% de utilidad sobre el costo de mantención de la oveja, ahora si esa oveja logra criar dos corderos ese valor se puede duplicar.

14.2. Identifique y describa claramente la relevancia de la cadena productiva en el sector agrario, agroalimentario y forestal de la región del Biobío

La relevancia de la cadena productiva ovina en la zona centro sur de Chile, se ha generado a partir de los Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea y EE.UU., en el periodo de los años 2003 al 2010. Hoy contamos con una fuerte demanda de carne de cordero de parte de restaurantes y hoteles dentro del país. El ingreso de la zona centro sur, como un segundo polo de desarrollo de los ovinos se abre como una alternativa comercial real nacional e internacional. Subsano puntos críticos como, la estacionalidad del producto y la informalidad comercial que posee, los que generan quiebres de stock en el sector.

Es relevante en la cadena el primer eslabón, abordado con proyectos impulsados por CORFO y el Ministerio de Agricultura, que contempla un trabajo en conjunto con los ganaderos, de manera de capacitar en el manejo de los puntos críticos necesarios, para lograr la calidad de producto que exigen los mercados a los que se pretende llegar. Para los productores del Biobío, este subsector ovinos de carne, aunque con diferentes énfasis y especificidades, es priorizado en tres territorios de la región, con una fuerte demanda e interés por desarrollar la agroindustria, como un elemento clave para agregar valor e incorporarse a nuevos mercados y negocios, y diversificar la oferta de productos, fibras y cueros. La producción ovina es considerada por los agricultores de secano, como una buena alternativa frente a los cultivos tradicionales. En este punto, es muy relevante, la unión de productores de ovinos de la provincia del Biobío, quienes han logrado avanzar en la cadena y han industrializado su producto cordero, comercializando cortes de carne en las regiones de la Araucanía, Biobío y Santiago, pudiendo insertarlo en el mercado de la carnes gourmet. Además ligada a iniciativas como las asociaciones gremiales de productores de ovino de la provincia del Biobío y de Ñuble, con la interacción entre productores y un poder formal de comercialización que lo hace participe de los beneficios del negocios y permite la integración con la industria de la carne.

En este sentido, y asumiendo que es necesario avanzar con las iniciativas que se impulsan desde los sectores públicos y privados a través de Programas de fomento ovino, que incluye las regiones VI, VII, VIII, IX y X. Con importantes inversiones privadas, como el caso de frigorífico Victoria en la IX región, quienes han ampliado su capacidad de proceso en un 30%, pudiendo procesar ovinos durante todo el año. En la VIII, región esta el caso de la planta faenadora FRIGOSUR, con importantes inversiones en frío para cubrir la faena de ovinos que demanda la región Metropolitana.

15. SOLUCIÓN PROPUESTA

Describir la solución propuesta que se pretende desarrollar durante la iniciativa para dar respuesta al problema y/u oportunidad detectado. Indique, además cual es la contribución de la solución propuesta a aumentar la competitividad de la cadena productiva.

La ausencia de una cadena productiva que genere valor a la producción, debido a que la comercialización de la producción ovina regional se realiza en una condición de alta informalidad, ya que normalmente la venta se realiza en el predio. Se entrega un producto indiferenciado, por lo general en bajos volúmenes y a precios convenientes para el productor, en relación a los que ofrece la industria. Esto desincentiva la relación con este eslabón de la cadena.

La solución que se pretende desarrollar es intervenir los eslabones productivo, industrial y comercial para poder capturar valor al producto, mediante la solución a los problemas antes descritos, así es necesario subsanar puntos críticos detectados en la cadena comercial de carne ovina, como:

- 1º eslabón Productores de cordero, trazabilidad y certificaciones que nos diferencien de otras carnes y de otros competidores y productores.
- 4º eslabón Industrial para Desposte y envasado del producto desarrollando muestras y pruebas para diferentes mercados.
- 6º eslabón Consumidor final, a través de promoción y desarrollo de una estrategia comercial.

Con esta intervención, permitirá consolidar un nuevo encadenamiento y a su vez, diversificar la matriz productiva hacia nuevos mercados tanto internos como de exportación, logrando al interior de cada eslabón que predomine la acción conjunta de los actores, implementando mecanismos de articulación entre los actores, al igual que de comunicación, intercambio y cooperación. Ello se debe principalmente a que existe una cultura de organización entre los actores. A nivel de productores la articulación se debe a que sus actividades principales son similares entre sí y a los motiva los altos precios del producto obtenido, existen incentivos para crear interacciones entre ellos impulsado por el fomento a la explotación. Por dichas razones existe primordialmente una dinámica horizontal de integración, alianzas o similares entre actores. Los productores poseen mecanismos para interactuar, intercambiar información o intervención institucional oportuna; esta es la principal razón por la cual la dimensión horizontal de este eslabón está integrada de mejor manera.

La propuesta de valor del presente proyecto considera directamente un incentivo y un nuevo ingreso económico, no considerado anteriormente, para los participantes asociados en configurar el negocio. Conocido esto, para capturar el valor deseado, se procederá a diseñar una estrategia comercial, basada directamente en el marketing del producto.

(1) COSTO DE PRODUCCION + X% POR COSTO REPUTACION = COSTO DE PRODUCTO TERMINADO.

(2) PRODUCTO TERMINADO + Y% POR COSTO DE INTRODUCCION A MERCADO = COSTO PRODUCTO A COMERCIALIZAR.

(3) PRODUCTO A COMERCIALIZAR + Z% POR COSTO DE CONTRIBUCION = PRECIO PRODUCTO A VENTA.

Dentro del cual se definen: COSTO REPUTACIÓN = Valor tangible asociado a la opinión y confianza que poseen los clientes o usuarios en el producto; COSTO DE INTRODUCCION A MERCADO = Valor tangible asociado al costo de cumplir con las barreras políticas y sociales (dadas por el cliente o usuario específico). COSTO DE CONTRIBUCION = Valor tangible asociado a la cuantificación del beneficio económico que puede otorgar el producto al cliente o usuario. Dicho esto, la asociación permitirá maximizar el COSTO DE PRODUCTO TERMINADO y COSTO DE PRODUCTO A COMERCIALIZAR, otorgando mayor valor a los productores y por ende equilibrando la cadena de valor del negocio mediante la formalización del PRECIO PRODUCTO A VENTA (el cual mantiene estable el COSTO DE CONTRIBUCIÓN).

16. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

A continuación indique cuál es el objetivo general de la propuesta.

16.1. Objetivo General³

Conformar un nuevo encadenamiento productivo basado en subsanar puntos críticos detectados en la cadena comercial de carne ovina.

16.2. Objetivos específicos⁴

| Nº | Objetivos Específicos (OE) |
|----|--|
| 1 | Diagnosticar puntos críticos en la cadena comercial de la carne ovina. |
| 2 | Elaborar un plan de intervención, validar e implementar inversiones destinadas a subsanar puntos críticos. |
| 3 | Desarrollar pruebas de campo y prototipos con la nueva implementación tecnológica. |
| 4 | Generar un plan de sustentabilidad del encadenamiento productivo. |

17. METODOLOGÍA

Indique y describa **cómo** logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta asociados a la etapa 1⁵.

Nota: esto no corresponde a una descripción de las actividades.

³ El objetivo general corresponde a la finalidad genérica de la iniciativa. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁴ Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

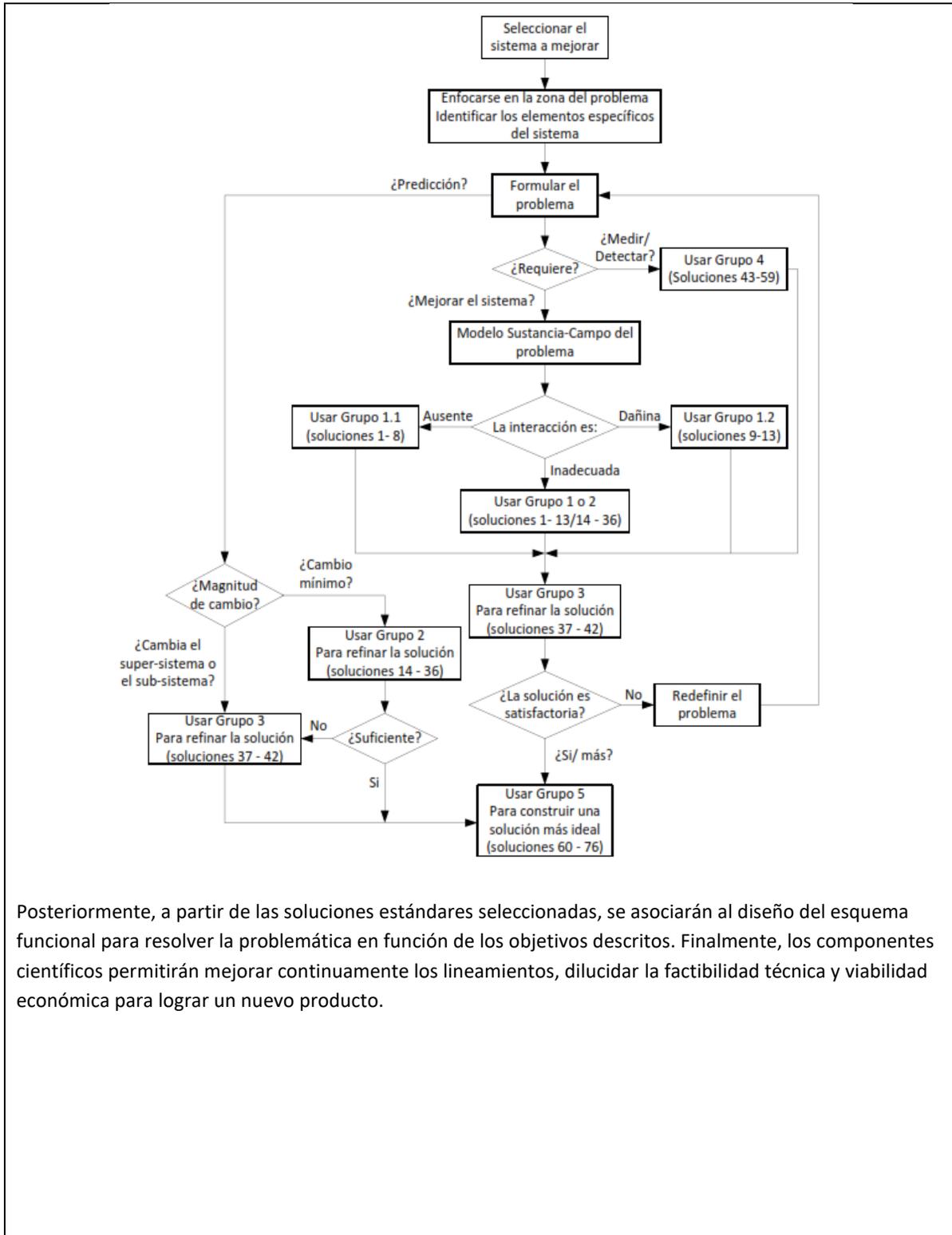
⁵ La etapa 1 corresponde a la elaboración de un diagnóstico de la cadena productiva y la propuesta de un plan de acción orientado al mejoramiento de la competitividad de la cadena.

Metodología objetivo específico 1: Diagnosticar puntos críticos en la cadena comercial de la carne ovina.

Con el fin de ahondar en la caracterización del potencial encadenamiento productivo existente, se intentará establecer cuales con las condiciones que ofrece la información actual disponible para su desarrollo competitivo, en particular desde una perspectiva de los proveedores. Para ello se acudirá a una matriz, en el cual se definirán las dimensiones y criterios de valoraciones de las condiciones y potencialidades existentes en este conjunto de empresas. Las dimensiones de puntos críticos consistirán en: Especialización geográfica, cadena productiva, economía de escala y economías externas, económicas de especialización y diferenciación, grado de cooperación, regulación y políticas públicas, desarrollo institucional y construcción de redes, desarrollo tecnológico y orientación competitiva, competencias labores; y cultura empresarial (Perdomo et al, 2012). El análisis de cada una de ellas, así como su evaluación de conjunto, permitirá establecer la plataforma, como la competitividad de la presente entidad tractora y colaboradores.

Si bien los presentes eslabones detectados corresponden a los puntos críticos de la cadena comercial, la idea es profundizar aún más en esto. Para ello se procederá a utilizar la metodología TRIZ.

Esta consiste en seleccionar 40 principios inventivos y 39 parámetros técnicos, detectando 76 soluciones estándares (definidas en TRIZ), cuales se orientan al entendimiento del problema descrito mediante el siguiente algoritmo.



Posteriormente, a partir de las soluciones estándares seleccionadas, se asociarán al diseño del esquema funcional para resolver la problemática en función de los objetivos descritos. Finalmente, los componentes científicos permitirán mejorar continuamente los lineamientos, dilucidar la factibilidad técnica y viabilidad económica para lograr un nuevo producto.

Metodología objetivo específico 2: Elaborar un plan de intervención, validar e implementar inversiones destinadas a subsanar puntos críticos.

Una de las mayores labores del presente proyecto corresponde al manejo de las habilidades blandas entre los niveles de visión colaborativa del encadenamiento productivo. En efecto, el plan de intervención es relativo a poder coordinar de mejor manera el trabajo colaborativo entre todas las participaciones del presente proyecto. No obstante, a nivel metodológico conceptual no deja de ser exento de complejidad. Por esta razón el proyecto tendrá como componente filosófico la aplicación de la metodología MACOBA. Esta herramienta es trazada desde el punto de vista de la Ingeniería de Software (IS) donde la actividad del aprendizaje se plantea como proceso. En el tratamiento de procesos, reconocidos autores en IS, con el interés de fomentar el aprendizaje colaborativo y tratar su complejidad señalan que es necesario analizar el proceso para poder transitar de la educación presencial a la modalidad a distancia. Además, expertos en la disciplina de la ingeniería de software identifican la necesidad de considerar los procesos anteriores y posteriores a la colaboración (Muñoz et al, 2007).

Seguido de esto, el proceso de implementación seguirá una perspectiva de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC) mediante las siguientes fases:

Formar el equipo de trabajo: dicho equipo ha de ser multidisciplinario, intentando que formen parte del mismo trabajadores de todos los departamentos involucrados en la inocuidad alimentaria (ej: producción, control de calidad, mantenimiento). Algunas de las responsabilidades de dicho equipo serán: definir la especificaciones de cada producto; realizar cuántos análisis de peligros sean necesarios para detectar puntos críticos; actualizar el sistema siempre que se considere necesario y controlar que se realizan todos los controles y registros requeridos por el sistema.

1.- Describir los productos: para cada producto deberemos indicar sus especificaciones, debiendo indicar como mínimo las siguientes características: ingredientes del producto; metodología de preparación; consumidor final al que va destinado; características de consumo; características microbiológicas, físicas y químicas; vida útil o caducidad; características de almacenamiento y consumidor final.

2.- Identificar el uso esperado del producto por los consumidores: se deberá indicar al consumidor al que va destinado si contiene alérgenos.

3.- Desarrollar el diagrama de flujo y la descripción del proceso: el diagrama de flujo es un instrumento básico para la detección de los peligros por etapas, y corresponde a una representación gráfica que consiste en una secuencia lógica de los procesos que se desarrollan en la empresa. Para realizar la descripción del proceso es muy importante además de definir todas y cada una de las actividades a desarrollar para elaborar el producto, incluir una descripción exhaustiva de las instalaciones y de la distribución del producto a lo largo del proceso de producción.

4.- Realizar el análisis de peligros asociados a la producción e identificar las medidas preventivas.

- 5.- Identificar los puntos de control críticos (PCC).
- 6.- Establecer límites críticos para cada PCC.
- 7.- Establecer un sistema de supervisión o vigilancia.
- 8.- Establecer las acciones correctoras .
- 9.- Establecer sistema de registro y archivo de datos.
- 11.- Establecer un sistema de verificación del sistema.
- 12.- Realizar una revisión del sistema.

Metodología objetivo específico 3: Desarrollar pruebas de campo y prototipos con la nueva implementación tecnológica.

Para cada prueba de campo y prototipo se elaborará un plan de comercialización basada parcialmente en un modelo de mezcla de mercadotecnia extendida (Mix marketing). Este se centrará fuertemente a partir de la información adquirida mediante la investigación de mercado y entorno económico, para posteriormente definir las bases de la inteligencia competitiva orientada a establecer la identidad del mercado objetivo. Asimismo, se coordinará las actividades de introducción al mercado con las funciones empresariales, implementando correctamente la estrategia y supervisando continuamente la salida del producto al mercado. Para ello se llevará a cabo un orden secuencial de las siguientes secciones:

- a) Revisión actualizada del mercado
 - Tendencias: Efectuar un diagnóstico de los diversos escenarios y perspectivas proyectadas de la idea de negocio productivo y tecnológico.
 - Segmentación: Efectuar una diferenciación del mercado y oportunidades de valor a modo de misión/visión del desarrollo comercial del producto.
 - Mercado al que se apunta: Evaluar y elegir uno o más segmentos cuyos requisitos de valor ofrezcan un buen ajuste con las capacidades de la organización.
 - Primario: Demandantes requieren nueva financiación ya sea a través de la emisión de valores de capital-deuda o a través de valores de capital-riesgo.
 - Secundario: Demandantes poseen capital propio sin considerar la amortización, siendo la retribución variable y dependiente del resultado del emisor.
- b) Revisión actualizada de la competencia: Realizar un programa de inteligencia competitiva para identificar los canales de distribución, comercialización y colaboración presentes a nivel de mercado global.
- c) Revisión de la oferta de productos: Efectuar un estudio detallado de la forma y magnitud de la oferta mediante técnicas de información, sistemas de producción informatizados y cadenas de valor integradas.

- d) Revisión del plan de negocio: Complementar y adecuar el aprendizaje adquirido para potenciar el plan de negocio hacia aristas productivas.
- e) Análisis FODA: Detectar y analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del plan de negocio en virtud de limitantes capaces de mermar el sistema de comercialización.
- f) Metas y objetivos
- Objetivos de ventas: Plantear las funciones de venta y escalamiento de beneficios.
 - Objetivos de comercialización: Plantear las funciones de comercialización e implementación de estrategias.
- g) Plan estratégico de inserción al mercado
- Posicionamiento: Asignar una mejora a la imagen del producto, promover su uso y darlo a conocer según visibilidad publicitaria.
 - Producto: Calcular el precio del producto competitivo y fijar márgenes elevados para los consumibles relacionados con el valor agregado.
 - Precios: Realizar un seguimiento continuo de las cambiantes condiciones externas, de las acciones de los competidores y de las oportunidades de obtener una ventaja gracias a las acciones de fijación de precios.
 - Distribución: Decidir el tipo, la intensidad y la configuración del canal a emplear.
 - Comunicaciones/Promoción: Plantear un modelo preliminar de difusión tecnológica publicitaria mediante esquemas conceptuales que expresen aspectos de ciencia básica y aplicada.
- h) Plan de acción y puesta en marcha
- Plan para medios de comunicación: Estructuración de antecedentes para el proceso de difusión tecnológica posterior.
 - Presupuestos de las actividades: Determinar el costo y valor de las etapas de trabajo.
 - Cronogramas de trabajo: Establecer tiempos de entrega de resultados.
 - Asignaciones de responsabilidades: Diferenciar las diversas interdisciplinas presentes en el equipo de trabajo, entregar facultades de decisión y planificar en conjunto los ejes de acción.
- i) Evaluación
- Sistemas de seguimiento de referencias (Lead Tracking): Valorizar la posición general del plan de comercialización en el mercado y en la industria, incluyendo información sobre ventas y tendencias, junto con la cuota de mercado y las estimaciones de costos.
 - Revisiones de ventas: Analizar el sistema de comercialización y el cumplimiento de las expectativas según indicadores cualitativos o cuantitativos (según sea la forma de respuesta) que faciliten la observación de la estrategia implementada para proceder a diseñar procesos de mejora.

Con la información adquirida anteriormente se dispondrá a trabajar con los colaboradores con el objeto de conceptualizar las ideas respectivas. Para ello, se trabajará individualmente con cada uno y se constituirá inicialmente una ficha técnica que resume la información general de cada prototipo.

Metodología objetivo específico 4: Generar un plan de sustentabilidad del encadenamiento productivo.

Se procederá a analizar diversos modelos de negocios, con el propósito de visibilizar diversas configuraciones que permitan apreciar de mejor manera un plan de sustentabilidad para el presente proyecto.

De esta manera se tendrá como modelo preliminar las experiencias descritas en la base SustainAbility. En esta fuente de información se presenta el informe Model Behavior con 20 buenas prácticas en innovación para la sustentabilidad. Sus conclusiones evidencian las oportunidades para la innovación que trae el trabajo con la cadena de valor de las empresas. “Las empresas que han demostrado tener un modelo de negocio innovador a menudo lo han hecho a través de incentivos para la cadena de valor”, detecta el estudio.

Como un eje filosófico, el informe de SustainAbility propone los siguientes aspectos a destacar de un modelo de negocios innovador para la sustentabilidad:

1. Cada intercambio con la cadena de valor ofrece oportunidades para la innovación: El estudio argumenta que el modelo de negocio dirigido a la innovación para la sostenibilidad se impulsa a través de una nueva forma de intercambio con la cadena de valor de una empresa. Mediante la identificación y el análisis de estos puntos de cambio, un negocio establecido puede encontrar áreas prometedoras para el modelo de negocio de la innovación.
2. Las empresas que han demostrado tener un modelo de negocio innovador a menudo lo han hecho a través de incentivos para la cadena de valor. El Informe da el ejemplo de GlaxoSmithKline que a fines de 2013 anunció que dejará de pagar a los médicos para promover sus medicamentos y que no volverá a vincular la remuneración de los representantes de ventas al número de recetas de los médicos. Anunció cambios en los incentivos a sus representantes de ventas y a sus médicos con objetivos de ética y transparencia y está obteniendo importantes logros al respecto.
3. Las empresas grandes tienden a no ser la fuente de nuevos modelos pero pueden ayudar a escalar y evolucionar hacia éstos. La mayor innovación en el modelo de negocio surge de compañías que diseñan modelos sostenibles desde el principio. Pese a esto, las empresas grandes pueden ayudar a través de la adquisición de un bien con criterios sustentables o de asociaciones.
4. El Modelo de negocio para la innovación no ocurre en el vacío. Para el informe es clave conocer las condiciones del entorno para impulsar un modelo innovador. Presenta 20 casos prácticos en los que los cambios de las circunstancias como el traslado geográfico, cambios en los clientes o nuevas tecnologías, junto con la aguda percepción de los propios innovadores, han sido claves para los cambios radicales en los modelos.

Cabe señalar que a la fecha, el plan de sustentabilidad considera que los proveedores logren vender sus productos de manera directa a Biolamb, con un valor agregado incorporado que les permita configurar un incentivo tal para incrementar su producción. No obstante, durante el transcurso del proyecto la idea es diseñar en conjunto con la hoja de ruta, un plan de sustentabilidad acorde a la realidad regional.

18. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

| Nº OE | Nº RE | Resultado Esperado ⁶ (RE) | Indicador ⁷ | Línea base del indicador (al inicio de la propuesta) | Meta del indicador (al final de la propuesta) |
|-------|-------|--|---------------------------------------|---|--|
| 1 | 1 | Determinación de brechas específicas | Brechas identificadas (Unidad) | 0 | 10 |
| 2 | 2 | Mejor vinculación a nivel nacional de los participantes de la cadena | Acuerdos de colaboración (Unidad) | 0 | 12 |
| 3 | 3 | Aumento de valor agregado de productos a base de cordero | Precio de productos (%) | 0 | 25 |
| 4 | 4 | Mejoramiento de las capacidades locales de capital humano | Profesionales capacitados (Unidad) | 0 | 9 |

⁶ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta y a lo especificado en las bases de la convocatoria.

⁷ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

19. CARTA GANTT

Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de la metodología descrita anteriormente y su secuencia cronológica. Dentro de las actividades a desarrollar se deben considerar al menos las siguientes:

- Diagnóstico
- Plan de acción
- Actividades asociadas a la implementación del plan de acción.

| Nº OE | Nº RE | Actividades | Años/Trimestres | | | | | | | | | |
|-------|-------|--|-----------------|----|----|----|-------|----|----|----|--|--|
| | | | Año 1 | | | | Año 2 | | | | | |
| | | | 1° | 2° | 3° | 4° | 1° | 2° | 3° | 4° | | |
| 1 | 1.1 | Determinación de brechas a través de un Diagnóstico. | X | X | | | | | | | | |
| 2 | 2.1 | Elaboración de plan de intervención | | X | | | | | | | | |
| 2 | 2.2 | Validación de plan de intervención | | | X | | | | | | | |
| 2 | 2.3 | Implementación de inversiones | | | X | X | | | | | | |
| 3 | 3.1 | Desarrollo de pruebas de concepto | | | X | X | | | | | | |
| 3 | 3.2 | Desarrollo de prototipos | | X | X | X | | | | | | |
| 4 | 4.1 | Elaboración de plan de sustentabilidad | | | | X | | | | | | |

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

20.1. Equipo Técnico

Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta.

Además, se debe adjuntar:

- Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (Anexo 3)
- Curriculum vitae (CV) del coordinador y de los integrantes del equipo técnico (Anexo 4)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 5)

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

| | | | |
|---|-----------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | Coordinador principal | 4 | Profesional de apoyo técnico |
| 2 | Coordinador alterno | 5 | Profesional de apoyo administrativo |
| 3 | Equipo técnico | | |

| Nº Cargo | Nombre persona | Formación/ Profesión | Entidad en la cual se desempeña | Incremental ⁸ (si/no) | Función en la propuesta (Describir claramente) | Horas de dedicación totales |
|----------|-------------------------------|---|---------------------------------|----------------------------------|---|-----------------------------|
| 1 | Pablo Andrés Jara González | Diseñador Gráfico. Administrador de Empresas | Biolamb | Si | Encargado de dirigir los encadenamientos productivos y coordinar labores asociados al diagnóstico de puntos críticos. | 864 |
| 2 | Juan Pablo Gonzalez Jaramillo | Ingeniero Civil en Biotecnología. Magíster en Ingeniería Industrial. Magíster en Administración de Empresas (MBA) | Biolamb | Si | Encargado de la gestión del proyecto y apoyar en aspectos estratégicos de la gobernanza | 300 |
| 3 | Ronald Frederick Fritz Torres | Ingeniero Comercial. Magíster en Administración de Empresas (MBA) | Biolamb | Si | Especialista en marketing de productos ovinos | 72 |

⁸ Profesionales que no son de planta, pero participarán en el proyecto, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.

| | | | | | | |
|---|-----------------------------------|--|---------|----|---|-----|
| 3 | Ximena Elizabeth Salazar Aguilera | Ingeniera en ejecución en Administración de Empresas | Biolamb | Si | Especialista en seguimiento y control de intervenciones a eslabones identificados | 900 |
|---|-----------------------------------|--|---------|----|---|-----|

20.2. Colaboradores (LA VINOGRACIA SPA)

Si la entidad postulante tiene previsto la participación de colaboradores, en una o varias actividades técnicas de la propuesta, identifique: ¿cuál será la persona o entidad que colaborará en la propuesta?, ¿cuál será el objetivo de su participación?, ¿cómo ésta se materializará? y ¿en qué términos registrará su vinculación con la entidad postulante?. Adicionalmente, se debe adjuntar Carta de compromiso involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, **Anexo 6**.

Participando como, Centro de pruebas para los prototipos, asumiendo la disposición para mostrar a nuestros clientes los diferentes cortes de carne y prototipos industriales generados por la empresa Tractora. A través de un contrato de cooperación mutua, actualmente desarrollamos una alianza con Biolamb S.A., con el fin de probar en nuestros clientes el producto cordero desarrollado por la empresa. Hoy este ha tenido una muy buena acogida de parte de los comenzales, se probó en diferentes preparaciones la carne de cordero, La pierna y las chuletas saratogas, también la hamburguesa parrillera y los churrascos de paleta. Hoy deseamos incluir preparaciones con los riñones de cordero al cogñac y las guatitas al pilpil.

Nuestra historia parte con las experiencias como sommelier, y su cercanía a los winebar, los que siempre llamaron nuestra atención como empresario gastronómico, pues en ellos se plasma la mejor manera de disfrutar un vino y su maridaje. El que es apoyado por una exquisita carta de carnes, pastas y pescados. Desde 1991 ya teníamos la idea de abrir un winebar. En un principio no encontramos apoyo para el desarrollo del proyecto, pero en el 2012, se concreta en la idea con un grupo de socios proactivos, invertimos en una casa de Ñuñoa, donde respetamos su historia y su calidez, ideal para disfrutar de los vinos. A nuestros clientes se les entrega un servicio cercano, amigable e informado. Nuestra carta de comidas destaca productos del mar y del campo. Queremos que la experiencia de nuestros clientes sea la mejor para ello disponemos de una amplia oferta de cepas y terroir, vinos nacionales e internacionales. En nuestra carta, queremos destacar nuestras materias primas, una carta transversal y de calidad. El BAR Representa cada terroir con una amplia gama de cepas y valles. Representa el Chile actual.

20.3. Actividades a realizar por terceros⁹

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros, que no son parte de su equipo técnico.

| Nombre de la actividad a realizar | Nombre de la persona o empresa a contratar | Experiencia en la actividad a realizar (competencias del servicio) |
|--|--|---|
| Cierre Perimetral de sala de proceso. Obras menores de ingeniería para captación de aguas y disposición de residuos. | Lemunantu LTDA. | Empresa prestadora de servicios agrícolas y de ingeniería menor, con más de 10 años de experiencia en el rubro. |
| Marketing y Publicidad | Consultores LTDA | 15 años de experiencia en publicidad y Marketing. |

⁹ Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.

21. POTENCIAL IMPACTO

Identifique claramente los potenciales impactos económicos para la cadena productiva que estén directamente relacionados con la realización de la propuesta y el alcance de sus resultados esperados.

Ej: Aumento en el ingreso bruto promedio de ventas del producto, aumento en el rendimiento de la producción, etc.)

Los impactos económicos y/o comerciales que se generarían con la realización de la propuesta son:

Utilidades para las empresas: Se prevé un aumento del 25% para todos los participantes del presente encadenamiento. Esto es consecuente con el aumento de valor agregado o margen que desea atribuir a los productos a prototipar y desarrollar en la siguiente propuesta.

Nuevas fuentes de trabajo: La materialización del presente proyecto, permitirá la creación de 10 nuevos empleos para mano de obra calificada y semicalificada.

Aumento de ventas: Se espera un aumento del 50% para todos los participantes. Esto es relacionado de manera indirecta con las utilidades deseadas.

Diversificación de productos: Se prevé la creación de al menos 8 nuevos productos y su inserción paulatina al mercado. Ya se posee experiencia con 1 nuevo producto que actualmente se encuentra en proceso de penetración al mercado. La idea es replicar esta experiencia exitosa en otros productos, y de esta manera continuar creciendo.

Distribución del valor agregado: Usualmente para este tipo de encadenamientos, se considera que la empresa coordinadora o entidad tractora es la que se lleva todo los beneficios puntuales. En este caso, y debido a la presencia de experiencias anteriores en la generación de valor compartido, la visión del equipo de trabajo considera transmitir el valor capturado de manera transversal al negocio.

Mejor calidad de trabajo: La mano de obra semicalificada será beneficiada con el desarrollo de la presente propuesta. Esto es porque existe una carencia en profesionales que dominen los aspectos técnicos que consideran los eslabones identificados. Esto provoca dificultades al momento de intervenir la producción ovina deseada.

Beneficios y derechos laborales: La idea es que al aumentar las ventas y utilidades de la producción ovina, esto se vea transferido a una mejora sustancial en los derechos laborales de los trabajadores. En este aspecto existe una línea base reconocida para proceder a medir las mejoras visionadas.

Disminución de residuos: Muchos de los subproductos generados durante el procesamiento de la carne de cordero, son dirigidos a rellenos sanitarios. Uno de los enfoques intrínsecos del presente encadenamiento, es profundizar en el uso de estos subproductos hacia otros mercados de productos químicos finos acotados a otras aplicaciones productivas.

Reducción de huella de carbono y agua: Si bien no existen referencias (o una línea base) al respecto, las nuevas tecnologías a utilizar incidirán indirectamente en la reducción de estas variables.

ANEXO 4. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO. Se debe presentar un currículum breve, de máximo de 3 hojas, de cada profesional integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, **deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo.** De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años.

Pablo Andrés Jara González. Administrador de Empresas y Diseñador Gráfico

- Experiencia Laboral.

- 2018 a la fecha, Coordinador Jefe Proyecto Biolamb S.A.
- Julio 2016, participación en la feria Internacional GoodFood and Wine. Perth Sur Oeste de Australia.
- Septiembre 2015.- Diseño, producción y participación en el Stand Ovino. En la feria FOOD & Service 2015
- Septiembre 2014 a Marzo 2017. Jefe del proyecto NODO Comercial de Carne Ovina. CORFO.
- Noviembre 2013 a la fecha, técnico en esquila TallyHi.
- Marzo a Julio 2013 Realización Estudio Mercado Carne Cordero en ciudades de Los Ángeles, Chillán, Concepción y Santiago encargado por productores Ovinos de la provincia del Bio-Bio
- Abril- Mayo y Agosto 2013 Diagnóstico y Formulación PDI PAP Ovino Pro Carne El Carmen, Región del Bio-Bio.
- Febrero a Junio 2013 Asesoría Técnica en Terreno, Charlas Capacitación y Formulación PDI PAP Ovino Pro- Carne, Región Metropolitana.
- Enero 2012 a Enero 2014: Coordinador Programa de Alianza Productiva Ovina Empresas Tattersall - INDAP, Los Ángeles, VIII Región, Chile.
- Marzo 2012 Diagnóstico PDP Caprino Pro-Carne Ovalle, Región de Coquimbo.
- Octubre 2011 a diciembre 2013 Diagnóstico, Coordinación y Ejecución PAP Ovino Tattersall, Región del Bio-Bio
- Julio 2011 a Noviembre 2011, Estudio PMC DIIO: (Programa Mejoramiento de la Competitividad- Dispositivo de identificación Oficial), Gore- SAG, región del Bio Bio, Chile.
- Antecedentes académicos:
- Educación Superior: 1993 -1999 / 2002 – 2006.
- Título profesional:
- Diseñador Gráfico, Licenciado en Comunicación. UBB.



- Administración de Empresas. UBB
- Universidad del Biobío.

- Educación Básica y Media Completa: 1980 - 1980. Liceo A-59, Los Ángeles.
- Cursos y Seminarios Acreditación:

- Marzo 2017: Centro Desarrollo Negocio SERCOTEC. Los Ángeles. Ciclo de talleres Contabilidad para la Gestión de Empresas, Leyes Laborales, Marketing Digital.
- Noviembre 2016. Curso de ventas “Vamos a vender (+)”, Damián Campos.
- Mayo 2014: Planes de negocio, Cámara de Comercio Los Ángeles.

- Otros conocimientos.

- Ingles básico intermedio.
- Dominio PC a nivel de Usuario avanzado.
- Procesadores de Texto: Word perfect, Works. Planilla Electrónica: Excel. Power Point.
- Softwares gráficos: Adobe Illustrator, Adobe Indiseing, Adobe PhotoShop.

- Especialidades y habilidades.

- Coordinación de proyectos Programa NODO COMERCIAL DE CARNE OVINA -CORFO.
- Coordinación de proyectos Programa Desarrollo de Proveedores CORFO.
- Coordinación de proyectos Alianzas Productiva, instrumento asociado al Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP.
- Elaboración de planes de trabajo, para programas de servicios de Asesoría Técnica y Elaboración Proyectos Desarrollo de Inversiones INDAP.
- Elaboración de planes de negocio,
- Diseño Gráfico nivel profesional, Imprenta, Identidad corporativa, Marketing, Merchand Desing, Stand Corporativos. Ferias Nacionales e internacionales.

CURRICULUM VITAE RESUMIDO

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre Juan Pablo González
Jaramillo

**Fecha de
Nacimiento**

Nacionalidad Chilena

E-mail

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

**Título
profesional**

Ingeniero Civil en Biotecnología,
de la Universidad San Sebastián
(2011)

**Título de
postgrado**

Magíster en Ingeniería Industrial,
de la Universidad de Concepción
(2013)

Magíster en Administración de
Negocios - MBA, de la
Universidad del Desarrollo (2017)

**Programas de
especialización**

Innovation in Bioeconomy, de
University of British Columbia
(2014)

Babson Build – Entrepreneurship,
de Babson Colleague (2016)

ANTECEDENTES PROFESIONALES

Especialista en la conceptualización e implementación de unidades de Gestión Tecnológica mediante la metodología TRIZ semántica. Su ámbito de expertise se orienta a la búsqueda de información científica, tecnológica, económica y comercial, entrelazado mediante el uso de diversos algoritmos de análisis de Big Data y motores de búsqueda avanzados, dentro del cual destacan Goldfire (IHS Inc), Patent Insight Pro (Gridlogics Technologies Pvt Ltd) y Vantage Point (Search Technologies Inc), al igual que plataformas de Inteligencia Calisto y Mussol (Antara Information Technology), y plataformas Derwent World Patent Index, Thomson Data Analyzer y Thomson Innovation (Thomson Reuters Co), entre otros.

Actualmente es asesor técnico en gestión tecnológica para diversas empresas, entre estas Agrícola, Ganadera y Comercial Carnes Bio bio Cordillera S.A. (Biolamb S.A.)



ANTECEDENTES LABORALES (Principales 3)

Gestor Tecnológico

Centro de Biotecnología -
Universidad de Concepción

Julio de 2017 – Actualidad (10
meses)

Responsable del establecimiento y ejecución del plan estratégico para el fortalecimiento de las capacidades de Bioeconomía para el Centro de Biotecnología. En este escenario colaboro en la conformación de proyectos externos y en la vinculación con el sector productivo para la creación de nuevos negocios de base tecnológica.

Ingeniero de Gestión Tecnológica

Unidad de Desarrollo
Tecnológico (UDT) -
Universidad de Concepción

Julio de 2013 – Julio de
2017 (4 años)

Encargado de controlar y formular el proceso de I+D, protección de propiedad intelectual, empaquetamiento tecnológico, servicios y emprendimiento derivado de las líneas de investigación provenientes de las áreas de Productos Químicos y Biomateriales. En este ámbito, pertenezco al Comité de Innovación de dicha organización y participo en la creación e implantación continua de un modelo de Transferencia Tecnológica vinculado a la convergencia de los requerimientos internos y externos existentes.

Gerente General

TRIZ Chile Ltda

Marzo de 2013 - Julio de
2013 (5 meses)

Administrador de actividades de Vigilancia Tecnológica, Inteligencia Competitiva y Gestión del Conocimiento.

Ronald Frederick Fritz Torres
Ingeniero Comercial
MBA

Perfil

Soy una persona empática, proactiva, competente, con gran capacidad de trabajar en equipo, emprendedor, responsable, con espíritu de esfuerzo y superación.

Me gustaría trabajar en un ambiente donde se privilegie la comunicación, respeto, responsabilidad y la confianza, lo que a su vez reflejaré al momento de relacionarme con mis pares.

Antecedentes Personales

Nacionalidad: Chileno

Género: Masculino

Estado civil: Casado

Licencia de conducir: Sí

Antecedentes Académicos

**INGENIERÍA COMERCIAL
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

Año de egreso: 2010, Años de Estudio: 5 y Situación: Egresado y Titulado.

Estudios Superiores DOBLE GRADO MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS EN UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS, CHILE Y EN UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ÁVILA, ESPAÑA

Post Grado Año de egreso: 2015, Años de Estudio: 1,5 y Situación: Egresado y Titulado

DIPLOMADO EN GESTION DE NEGOCIOS EN UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Año de egreso: 2014, duración de 180 horas y Situación: Egresado y Titulado

Seminarios Seminario de **Trabajo en equipo**

Seminario en Hotel Los Ángeles de **Innovación y Productividad** expuesto por Nassir Sapag.

Experiencia e Intereses

BTE Capacitaciones

Julio 2018 – A la fecha

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Micro Emprendimiento y Gestión de Negocios** a Emprendedores de la Comuna de Collipulli.

Corporación Santo Tomas

Marzo 2016 – A la fecha

Cargo: Docente

Desempeños y Logros: Realizar clases de los ramos **Control de Gestión y Formulación y Evaluación de Proyectos** a la carrera de Ing. Administración, Ing. Administración Pública y Contador Auditor.

Instituto Profesional AIEP

Julio 2016 – A la fecha

Cargo: Docente

Desempeños y Logros: Realizar clases de los ramos **Herramientas para la Evaluación de Proyectos y Matemáticas Financieras** a la carrera de Técnico en Administración de Empresas mención Finanzas y el ramo **Evaluación de Proyectos** a la carrera de Ing. en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomas (Área de Educación Continua)

Marzo 2018 – Junio 2018

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Marketing** a los alumnos de tercero medio del **Liceo Dr. Víctor Ríos Ruiz** y Curso de **Alfabetización Digital** a los Apoderados de estos alumnos de la Comuna de Antuco.

Partners Consultores

Septiembre 2017 – Abril 2018

Cargo: Relator y Asesor

Desempeños y Logros: Realizar Relatorías y Asesorías de **Genero y Emprendimiento, Educación Financiera, Modelo de Negocios, Costos, Gestión y Elaboración de Planes de Negocios** a Emprendedores y Microempresarios en **Programa FOSIS** en la Comuna de Negrete, Nacimiento, Antuco, Quilaco y Santa Bárbara.

BTE Capacitaciones

Enero 2018

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Micro Emprendimiento, Gestión de Negocios y Elaboración de Proyectos** a Emprendedores, Microempresarios y Agrupación de Turismo del Sector Salto del Laja.

Consultora D-Novo

Enero 2017 – Diciembre 2017

Cargo: Consultor

Desempeños y Logros: Realizar Consultorías de **Gestión Comercial y Marketing** a Microempresarios y Empresarios de la Provincia de Biobío.

Universidad Santo Tomas (Área de Educación Continua)

Abril 2017 – Mayo 2017

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Elaboración de Proyectos Sociales** a Microempresarios y Dirigentes Sociales de la comuna de Quilleco.

Forestal Mininco (Área de Patrimonio)

Noviembre 2015 – Septiembre 2016

Cargo: Asesor Independiente

Desempeños y Logros: Realizar Asesoría en **Elaboración de Proyectos Productivos y Sociales** para beneficiarios de **Forestal Mininco** en su labor de Responsabilidad Social Empresarial asesorando a Emprendedores, Microempresarios, Juntas de Vecinos, Agrupaciones de Adulto Mayor y Agrupación de Turismo de la Comuna de Santa Bárbara, San Rosendo, Laja, Quilleco y Los Angeles.

Universidad Santo Tomas (Área de Educación Continua)

Septiembre 2015 – Noviembre 2015

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Elaboración de Proyectos Sociales** a Microempresarios y Dirigentes sociales de la comuna de Santa Bárbara.

Universidad Santo Tomas (Área de Educación Continua)

Agosto - Septiembre 2015

Cargo: Relator

Desempeños y Logros: Realizar relatoría en curso de Capacitación de **Planificación Estratégica** a Jefatura de Departamentos y Jefe de Planta de la **Empresa Greenvic**, Exportadora de Fruta de la ciudad de Los Ángeles.

Corporación Codesser (Oficina Publica CENTRO CHILE EMPRENDE Biobío)

Julio 2013 – Agosto 2015

Cargo: Ejecutivo Centro Chile Emprende Biobío

Desempeños y Logros: Realizar Asesorías y Relatorías en áreas de **Elaboración y Evaluación de Proyectos, Emprendimiento, Formalización de Empresa, Alfabetización Digital, Marketing, Ventas y Contabilidad** a Emprendedores, Microempresarios, Asociaciones Gremiales y Agrupaciones productivas de la Provincia de Biobío.

Consultores San Martín y García Ltda.

Junio 2013 – Julio 2013

Cargo: Jefe de Proyecto

Desempeños y Logros: Coordinar y gestionar la ejecución del **Programa PEL de CORFO** para Microempresarios de la Comuna de Laja.

Consultores San Martín y García Ltda.

Abril 2013 - Mayo 2013

Cargo: Relator y Asesor

Desempeños y Logros: Realizar Asesorías y Relatorías de **Control de Inventario, Ingresos y Gastos, Elaboración de Proyectos, Gestión Comercial, Administración de Empresas, Liderazgo y Trabajo en Equipo** en **Programa PEL de CORFO** para Microempresarios de la Comuna de Nacimiento, Laja, Cabrero y Mulchen.

Consultores García y Cia

Julio 2011 – Marzo 2013

Cargo: Relator y Asesor

Desempeños y Logros: Realizar Relatorías de **Gestión de Calidad, Competencias Emprendedoras y Elaboración de Planes de Negocios** a Emprendedores y Microempresarios en **Programa Yo Emprendo Avanzado del FOSIS** en la Comuna de Laja, Yumbel y Cabrero.

Empresa Forestal Servint

Noviembre 2010 – Febrero 2011

Cargo: Supervisor Forestal

Desempeños y Logros: Administrar, Coordinar y Supervisar faenas forestales de 12 personas cada una, ubicadas en la comuna de Tucapel, Huepil y Curacautin.

Municipalidad Los Ángeles

Enero 2008 – Febrero 2008

Cargo: Practica en Departamento de Planificación

Desempeños y Logros: Formar parte del equipo de supervisión de las actividades del Manual de Planificación del año 2007 de la Municipalidad de Los Ángeles y preparar el Manual de Planificación para el año 2008.

Conocimientos Anexos

Idiomas: Inglés Nivel: Intermedio, Curso Nivel Intermedio en Wall Street Institute

Conocimientos computacionales: Nivel Usuario Avanzado y Software CRM

CURRICULUM VITAE

I.- Antecedentes personales

Nombre : Ximena Elizabeth Salazar Aguilera
Fecha de nacimiento :
Cedula de identidad :
Edad : 37 años

II. Antecedentes Académicos

Educación superior

2017 Universidad del Bio Bio - cursando Ingeniería en ejecución en Administración de Empresa.
2014-2016 Universidad del Bio Bio -, Técnica Universitaria en Administración de Empresa. -
2004- 2005 Egresada de La Carrera Técnica de Secretariado con Mención en Informática

Educación Media

1995-1998 Liceo Mercedes Manosalva Arévalo Angol

Otros

Acreditación Licencia ICDL_ Fundación Chile (Word, Excel, Power Point)
Manejo en Portal Chile Compra – Mercado Público
ERP TRANSTECNICA - EDIMATRI

III. Antecedentes Laborales

Septiembre 2017 – Junio 2018

Administrativa Contable Gastronomía Ivonne Ltda

Recepción y acuse recibo de facturas de compra.

Emisión de factura de venta.-

Encargada de remuneraciones (contratos, finiquitos, emisión de liquidación, imposiciones, comprobante de vacaciones, Licencias médicas todo la mantención de trabajadores) ERP

Remuneraciones Edig.-

Abril 2015 – Agosto 2017.

Secretaria Administrativa en Estudio Jurídico Luis Rozas Cía. Ltda.

Atención de Público en General, -

Elaboración y digitación documentos, (oficios, circulares, memos, etc.)

Manejo de archivos

Tramites Conservador, notarias, juzgado.

Apoyo Administrativo, en tareas propias de su función.

Febrero 2015 a abril de 2015

Administrativa honorarios CESFAM Nuevo Horizonte Los Angeles.

- Atención de Publico
- Entrega de horas medicas a los pacientes por medio de programa RAYEN
- Revisar y archivar la documentación, Clasificar la correspondencia de ingreso y salida

Julio 2005 a agosto de 2014

Secretaria administrativa de S&G Capacitación, Escuela de Conductores y OTEC.

- Coordinación la agenda de actividades de la jefatura.
- Atención y orientar a clientes internos y externos en solicitudes tanto ámbito técnico como administrativo.
- Atender teléfono, teléfono móvil, recepcionar y entregar recados a jefatura y equipo de trabajo.
- Redactar, revisar y archivar la documentación, Clasificar la correspondencia de ingreso y salida.
- Efectuar reemplazo y/o apoyo en tareas relacionadas con el cargo.
- Venta de cursos, matrículas y mantención de documentos de alumnos de Escuela de Conductores Clase B y profesionales.
- Encargada de ingreso de facturas de compra y ventas en sistema de Contabilidad y facturación de ventas y servicios.
- Apoyo en mantención de sistema de remuneraciones del personal
- Apoyo en ingreso y preparación de licitaciones y compras de servicios en Chile compra, ingreso de ofertas y propuestas al portal.
- Apoyo administrativo en programas de Emprendimientos Locales CORFO y Programas de micro Emprendimiento FOSIS. En atención de Publico, programación de asesorías, preparación de

material, rendiciones de cuentas, acompañamiento en compras y preparación de informes, preparación de material, ingreso de beneficiarios al sistema nacional de usuarios y preparación de certificados de participación.

- Funciones administrativo en las actividades de la OTEC en los diferentes: Programas becas MYPE , programa Bono empresa y negocios y Trabajador activo , franquicia tributaria SENCE, realice funciones en la OTEC SYG CAPACITACION, atención de Publio, inscripción de Alumnos, tramites en SENCE regional , preparación de material de capacitación, preparación y mantención de los libros de clases, preparación de salas de clases, confección de certificados de participación o de aprobación, facturación e informes finales

Mayo – Julio 2004.

Secretaria en oficina administrativa de Panaderías Paradiso Santiago. Atención de público, teléfono y recepción, registro, archivo , despacho y resguardo la documentación de entrada y salida

Diciembre de 2001.

Cajera y Vendedora en Tienda Pre Unic Santiago Centro

ANEXO 5. 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: | Pablo Andrés Jara González |
| RUT: | |
| Profesión: | Diseñador Gráfico, Administrador de Empresas |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja: | Biolamb S.A. |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): | |
| Teléfono fijo: | |
| Teléfono celular: | |
| Email: | |
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | -- |
| Si corresponde contestar lo siguiente | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | Pequeño |
| Rubros a los que se dedica: | Producción de Carne Ovina |

| | |
|---|---|
| Nombre completo: | Juan Pablo González Jaramillo |
| RUT: | |
| Profesión: | Ingeniero Civil en Biotecnología, Magister en Ingeniería Industrial, MBA. |
| Nombre de la empresa/organización donde | Biolamb S.A. |

| | |
|---|--|
| trabaja: | |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): | |
| Teléfono fijo: | |
| Teléfono celular: | |
| Email: | |
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | -- |
| Si corresponde contestar lo siguiente | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | -- |
| Rubros a los que se dedica: | Consultorías en Gestión de Tecnologías |

| | |
|---|--|
| Nombre completo: | Ronald Frederick Fritz Torres |
| RUT: | |
| Profesión: | Ingeniero Comercial, MBA, Diplomado en Gestión de Negocios |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja: | Biolamb S.A. |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): | |
| Teléfono fijo: | |
| Teléfono celular: | |
| Email: | |

| | |
|---|-------------------------------------|
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | -- |
| Si corresponde contestar lo siguiente | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | -- |
| Rubros a los que se dedica: | Consultorías de Gestión y Marketing |

| | |
|---|-----------------------------------|
| Nombre completo: | Ximena Elizabeth Salazar Aguilera |
| RUT: | |
| Profesión: | Administradora de Empresas |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja: | Biolamb S.A. |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): | |
| Teléfono fijo: | |
| Teléfono celular: | |
| Email: | |
| Género (Masculino o Femenino): | Femenino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | No |
| Si corresponde contestar lo siguiente | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | -- |
| Rubros a los que se dedica: | Administración |



ANEXO 7. LITERATURA CITADA

Agenda de Innovación Agraria Territorial Región del Biobío 2016

Carne Ovina – Agrimundo 2013. <http://www.agrimundo.cl/wp-content/uploads/Carnes-Rojas-Informe-experto-HerveFinal.pdf>

Muñoz et al (2007). Tecnología de objetos de Aprendizaje (Vols. ISBN: 970-728-065-4). Aguascalientes, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes y UdG Virtual.

ODEPA, 2016. <https://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/doc/4205.pdf>

Perdomo, et al (2012). Disponible de manera virtual en <http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/CID200211pepreg.pdf>

Sector Agropecuario De La VIII Región Del Bío Bío. Documento Informativo y de Análisis de Contexto. <http://biblioteca.inia.cl/medios/quilamapu/pdf/caracterizacion.pdf>

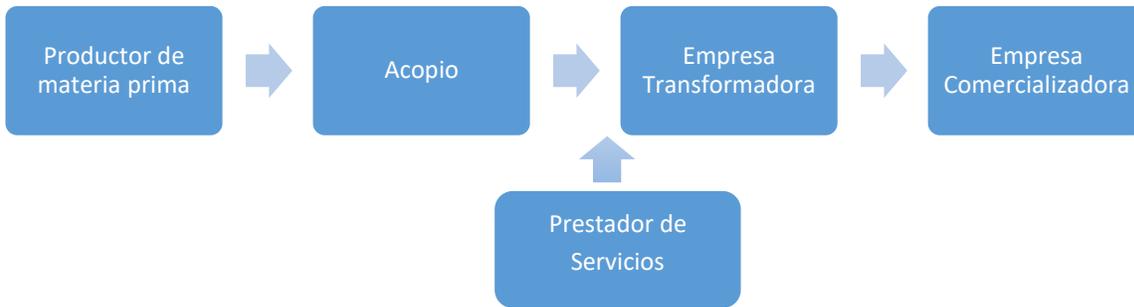
ANEXO 8. IDENTIFICACIÓN SECTOR Y SUBSECTOR.

| Sector | Subsector |
|------------------------------------|--|
| Agrícola | Cultivos y cereales |
| | Flores y follajes |
| | Frutales hoja caduca |
| | Frutales hoja persistente |
| | Frutales de nuez |
| | Frutales menores |
| | Frutales tropicales y subtropicales |
| | Otros frutales |
| | Hongos |
| | Hortalizas y tubérculos |
| | Plantas Medicinales, aromáticas y especias |
| | Otros agrícolas |
| | General para Sector Agrícola |
| | Praderas y forrajes |
| Pecuario | Aves |
| | Bovinos |
| | Caprinos |
| | Ovinos |
| | Camélidos |
| | Cunicultura |
| | Equinos |
| | Porcinos |
| | Cérvidos |
| | Ratites |
| | Insectos |
| | Otros pecuarios |
| | General para Sector Pecuario |
| | Gusanos |
| Dulceacuícolas | Peces |
| | Crustáceos |
| | Anfibios |
| | Moluscos |
| | Algas |
| | Otros dulceacuícolas |
| General para Sector Dulceacuícolas | |
| Forestal | Bosque nativo |
| | Plantaciones forestales tradicionales |
| | Plantaciones forestales no tradicionales |
| | Otros forestales |
| General para Sector Forestal | |
| Gestión | Gestión |
| | General para General Subsector Gestión |
| | Congelados |
| | Deshidratados |

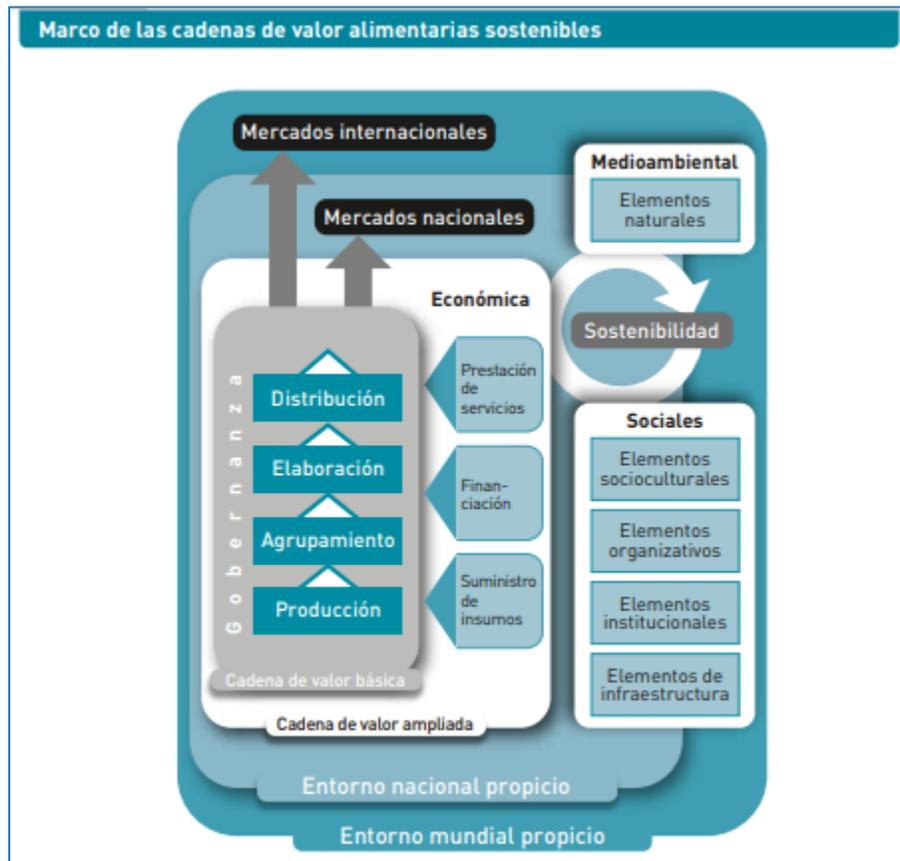
| Sector | Subsector |
|---|---|
| Alimento | Aceites vegetales |
| | Jugos y concentrados |
| | Conservas y pulpas |
| | Harinas |
| | Mínimamente procesados |
| | Platos y productos preparados |
| | Panadería y pastas |
| | Confitería |
| | Ingredientes y aditivos (incluye colorantes) |
| | Suplemento alimenticio (incluye nutracéuticos) |
| | Cecinas y embutidos |
| | Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar) |
| | Miel y otros productos de la apicultura |
| | Vino |
| | Pisco |
| | Cerveza |
| | Otros alcoholes |
| | Productos forestales no madereros alimentarios |
| | Alimento funcional |
| | Ingrediente funcional |
| | Snacks |
| | Chocolates |
| | Otros alimentos |
| General para Sector Alimento | |
| Productos cárnicos | |
| Productos derivados de la industria avícola | |
| Aliños y especias | |
| Producto forestal | Madera aserrada |
| | Celulosa |
| | Papeles y cartones |
| | Tableros y chapas |
| | Astillas |
| | Muebles |
| | Productos forestales no madereros no alimentarios |
| | Otros productos forestales |
| | General Sector Producto forestal |
| Acuícola | Peces |
| | Crustáceos |
| | Moluscos |
| | Algas |
| | Echinodermos |
| | Microorganismos animales |
| | Otros acuícolas |
| | General para Sector Acuícola |
| General | General para Sector General |
| | Agroturismo |

| Sector | Subsector |
|-------------------------------------|---|
| Turismo | Turismo rural |
| | Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza |
| | Enoturismo |
| | Otros servicios de turismo |
| | General Sector turismo |
| Otros productos (elaborados) | Cosméticos |
| | Biotecnológicos |
| | Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas |
| | Biomasa / Biogás |
| | Farmacéuticos |
| | Textiles |
| | Cestería |
| | Otros productos |
| General para Sector Otros productos | |

ANEXO 9. EJEMPLOS DE CADENAS PRODUCTIVAS



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Desarrollo de cadenas de valor alimentarias sostenibles, FAO 2015.