



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

PROGRAMA DE FORMACIÓN - PARTICIPACIÓN FORMULARIO DE POSTULACIÓN

FOLIO
BASES

041

CÓDIGO
(Uso interno)

FIA-FP-V-2004-1-4-007

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD:

Participación en Curso de Desarrollo de Empresas Rurales: Enfoque de Cadena Productiva.

LUGAR DE REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Costa Rica, Turrialba.

- País(es) y Ciudad(es):

TIPO O MODALIDAD DE FORMACIÓN:

Curso corto.

ÁREA(S) O SECTOR(ES):

Agrícola, Pecuaria.

(Señalar si la propuesta se inserta en la(s) área(s) agrícola, pecuaria, forestal y/o dulceacuícola)

RUBRO (S):

Ovinos, hortalizas, frutales, ajo, artesanía, otros. (las organizaciones que componen Agrochiloe desarrollan sus actividades en variados rubros)

(Señalar el o los rubros que aborda, ejemplo: frutales, bovinos, ovinos, hortalizas, flores, entre otros)

TEMA (S):

Comercialización, economía agraria, gestión y calidad.

(Indicar el o los temas que aborda según listado en Anexo 9)



**INSTITUCIÓN O ENTIDAD RESPONSABLE QUE DICTA U ORGANIZA LA
ACTIVIDAD DE FORMACIÓN**

- **Nombre:** Centro Agronómico Tropical y Enseñanza (CATIE).
- **Dirección:** Turrialba, Costa Rica.
- **Página Web:** www.catir.ac.cr

POSTULANTE INDIVIDUAL

- Nombres y Apellidos :
- RUT :
- Fecha de Nacimiento :
- Lugar o Institución donde trabaja :
- Cargo o actividad principal :
- Tipo de Relación contractual
con la empresa u organismo donde trabaja : Dirección :
- Comuna :
- Ciudad :
- Región :
- Fono :
- Fax :
- E-mail :
- Nombre y fono de persona para aviso
en caso de emergencia :
- Cuenta Bancaria (tipo, Número, Banco) :

- Firma : _____

ENTIDAD PATROCINANTE (En caso que corresponda)

- Nombre : Asociación Gremial de Empresas Productivas Campesinas de Chiloé
- RUT :
- Dirección : Avda. Prat N° 168-A of. 1
- Comuna : Ancud
- Ciudad : Ancud
- Región : Décima
- Fono :
- Fax :
- E-mail : agrochiloe@123.cl
- Web : www.agrochiloe.cl
- Cuenta Bancaria (tipo, Número, Banco) :



TIPO DE ENTIDAD PATROCINANTE

- **Tipo de Entidad :**

- Asociación Gremial de Productores Pequeños**

(Señalar si corresponde a una empresa productiva y/o de procesamiento; organización o agrupación de productores pequeños, o medianos a grandes; asociación gremial de productores pequeños, o medianos a grandes; universidad; instituto de investigación, u otra entidad según punto L5 de las Bases Generales)

- **Institución o Entidad.:**

Pública _____

Privada X _____

(Marcar con una cruz en el espacio en blanco si la entidad responsable corresponde a una pública o privada)

ANTECEDENTES REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD PATROCINANTE

- **Nombres y Apellidos:** María Purísima Soto Upil
- **RUT :**
- **Cargo o actividad que realiza:** Presidenta de la Organización
- **Entidad patrocinante :** Agrochiloe
- **Dirección :** Avda. Prat N° 168-A of.1
- **Comuna :** Ancud
- **Ciudad :** Ancud
- **Región :** Décima
- **Fono :**
- **Fax :**
- **E-mail :** agrochiloe@123.cl

- **Firma**

COORDINADOR DE LA EJECUCIÓN (Sólo para propuestas grupales, adjuntar curriculum vitae completo en Anexo 1 y pauta resumida en Anexo 2)

- **Nombres y Apellidos :** Sandor Apolo Gutiérrez López
- **RUT :**
- **Fecha de Nacimiento :** Marzo 19 de 1963
- **Lugar o Institución donde trabaja :** Agrochiloe
- **Cargo o actividad principal :** Gerente Comercial
- **Tipo de Relación contractual**
con la empresa u organismo donde trabaja : Empleado ocupa el cargo de Gerente Comercial.
- **Dirección :** Población Nueva Galicia, calle Huaihuen N° 360
- **Comuna :** Ancud
- **Ciudad :** Ancud



- Región : Décima
- Fono :
- Fax :
- E-mail : agutierrez@agrochiloe.cl
- Nombre y fono de persona para aviso en caso de emergencia :

Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:

Daniela Gallardo Ojeda, Fono:

- Firma

FECHA DE INICIO (dd/mm/aaaa):

11/09/2004

FECHA DE TÉRMINO (dd/mm/aaaa):

27/11/2004

COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA : \$

FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA : \$

APORTE DE CONTRAPARTE : \$

	%
	%



- **Región : Décima**
- **Fono :**
- **Fax :**
- **E-mail : sgutierrez@agrochiloe.cl**
- **Nombre y fono de persona para aviso en caso de emergencia :**

Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:

Daniela Gallardo Ojeda, Fono:

- **Firma** : _____

FECHA DE INICIO (dd/mm/aaaa):

11/09/2004

FECHA DE TÉRMINO (dd/mm/aaaa):

27/11/2004

COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA : \$

FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA : \$

APORTE DE CONTRAPARTE : \$

	%
	%





SECCION 2 PARTICIPANTES

PARTICIPANTE 1 (Antecedentes del coordinador de la propuesta)

- Nombres y Apellidos : Sandor Apolo Gutiérrez López.
- RUT :
- Fecha de Nacimiento : Marzo 19 de 1963
- Dirección Postal :
- Ciudad : Ancud Región : Décima
- Fono : Fax :
- E-mail :
- Lugar o institución donde trabaja : Agrochiloe
- Cargo y/o actividad principal : Gerente Comercial

(Definir cargo que ocupa en el lugar donde trabaja o si es independiente, además señalar si corresponde a un profesional, productor pequeño o mediano a grande, investigador, docente, empresario o consultor, según lo indicado en el punto VI.2 de las Bases Generales)

- Nombre y Fono de persona para aviso en caso de emergencia:

Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:

Daniela Gallardo Ojeda, Fono

- Firma Participante:



PARTICIPANTE 2

- Nombres y Apellidos : Andrea Ximena Curumilla Curiñan.
- RUT :
- Fecha de Nacimiento : 04 de diciembre de 1982.
- Dirección Postal :
- Ciudad : Ancud Región : Décima.
- Fono : Fax :
- E-mail :
- Lugar o institución donde trabaja: Cooperativa de Trabajo Punta Chilen.
- Cargo y/o actividad principal : Gerente.

(Definir cargo que ocupa en el lugar donde trabaja o si es independiente, además señalar si corresponde a un profesional, productor pequeño o mediano a grande, investigador, docente, empresario o consultor, según lo indicado en el punto V1.2 de las Bases Generales)

- Nombre y Fono de persona para aviso en caso de emergencia:
Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:
Daniela Gallardo Ojeda, Fono:

- Firma Participante: 



PARTICIPANTE 3

- Nombres y Apellidos : Nora Del Carmen Martínez Oyanedel
- RUT :
- Fecha de Nacimiento : Abril 02 de 1945
- Dirección Postal :
- Ciudad : Chonchi Región : Décima
- Fono : Fax :
- E-mail :
- Lugar o institución donde trabaja: Centro Artesanal Pufolil
- Cargo y/o actividad principal: Presidenta de la Organización

(Definir cargo que ocupa en el lugar donde trabaja o si es independiente, además señalar si corresponde a un un profesional, productor pequeño o mediano a grande, investigador, docente, empresario o consultor, según lo indicado en el punto VI.2 de las Bases Generales)

- Nombre y Fono de persona para aviso en caso de emergencia:

Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:

Daniela Gallardo Ojeda, Fono:

- Firma Participante: 

PARTICIPANTE 4

- Nombres y Apellidos : María Purísima Soto Upil
- RUT :
- Fecha de Nacimiento : Diciembre 08 de 1947
- Dirección Postal :
- Ciudad : Ancud Región : Décima
- Fono : Fax :
- E-mail :
- Lugar o institución donde trabaja: Agricultores de Quemchi
- Cargo y/o actividad principal: Agricultor

(Definir cargo que ocupa en el lugar donde trabaja o si es independiente, además señalar si corresponde a un profesional, productor pequeño o mediano a grande, investigador, docente, empresario o consultor, según lo indicado en el punto VI.2 de las Bases Generales)

- Nombre y Fono de persona para aviso en caso de emergencia:

Héctor Zúñiga Bustamante, Fono:

Daniela Gallardo Ojeda, Fono:

- Firma Participante: _____





PARTICIPANTE 5

- Nombres y Apellidos :
- RUT :
- Fecha de Nacimiento :
- Dirección Postal :
- Ciudad : Región :
- Fono : Fax :
- E-mail :
- Lugar o institución donde trabaja :
- Cargo y/o actividad principal :

(Definir cargo que ocupa en el lugar donde trabaja o si es independiente, además señalar si corresponde a un un profesional, productor pequeño o mediano a grande, investigador, docente, empresario o consultor, según lo indicado en el punto VI.2 de las Bases Generales)

- Nombre y Fono de persona para aviso en caso de emergencia:
- Firma Participante: _____



CUADRO RESUMEN DE LOS PARTICIPANTES EN LA ACTIVIDAD DE FORMACIÓN

Nombre del participante	RUT	Lugar o entidad en donde trabaja	Actividad que realiza (productor, investigador, docente, empresario, etc)	Región
1.Maria Soto Upi.		Agricultores de Quemchi	Agricultor	Décima
2.Andrea Ximena Curumilla C.		Cooperativa Trabajo Punta Chilen	Gerente	Décima
3.Nora Martínez Oyanedel.		Centro Artesanal Pufolil	Presidenta	Décima
4.Sandor Gutiérrez López.		Agrochiloe	Gerente Comercial	Décima

SECCIÓN 3: JUSTIFICACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN LA PROPUESTA

Proyecto Gestionadora Comercial Agrochiloe

Agrochiloe, se constituyó como asociación gremial en el año 2001, y actualmente convoca directamente a 9 organizaciones que representan a más de 750 familias, aun cuando sus objetivos son transversales al territorio y buscan impactar toda la actividad campesina rural de Chiloé. El espíritu detrás de la conformación de esta asociación gremial, ha sido propiciar y promover un comercio más justo para la producción agrícola campesina de Chiloé, a través del desarrollo de eficiencias y competitividad.

En el año 2001 AGROCHILOE, asesorado por un equipo técnico, postula al fondo concursable de La Fundación Para la Innovación Agraria (FIA), con un proyecto titulado "Gestionadora Comercial para Productos de Empresas Productivas Campesinas de Chiloé", con el cual se buscaba responder a la necesidad histórica de comercializar los productos campesinos en mejores condiciones.

El proyecto reconoce las capacidades del agricultor para producir la tierra y complementariamente busca implementar y operar una unidad de negocio que permita colocar los productos desarrollados por los campesinos en mercados mayores y en mejores condiciones, lo que en definitiva representará mayores ingresos a las arcas familiares. El proyecto inicialmente también reconoce barreras de entrada a esos mercados mayores, hasta la fecha muy difíciles de superar por los pequeños agricultores, lo que ha redundado en bajos incentivos económicos para aumentar los escalamientos de producción y por tanto dificulta el salir del círculo vicioso de una actividad orientada principalmente a la subsistencia.

A pesar que el proyecto oficialmente se inicia en octubre del 2003, en la práctica comienza a operar en mayo del 2004, cuando se implementa la oficina de la Gestionadora comercial con un equipo técnico constituido por un Gerente Comercial, un coordinador de terreno y una secretaria. Hasta la fecha la operación de ese equipo técnico de AGROCHILOE, ha permitido avanzar en el proyecto, generando los aprendizajes y lecturas necesarias para construir un **marco contextual definitivo y fundamental para elaborar un modelo de gestión comercial**, tan necesario para entender el devenir de la agricultura pequeña, y que constituye el gran resultado esperado tanto por FIA como por Agrochiloe, por ser el derrotero para el desarrollo de una comercialización sustentable y con mejores condiciones.

Ese modelo de gestión comercial debe entregar las pautas para definir una estrategia de desarrollo sustentable que permita colocar los productos de Chiloé en mercados globales, además de permitir definir el marco de acción de la oficina de la Gestionadora comercial. En su evolución el proyecto ha experimentado varios puntos de inflexión asociados a diferentes cambios estratégicos que han sido la respuesta a crisis de enfoque, en función de una caracterización interna y del entorno. De esta forma, se pueden distinguir varias etapas:

Etapas 1:

La oficina técnica interpreta y sistematiza el espíritu del proyecto. Aquí se definen los objetivos, la visión y la misión, y se sientan las bases para una planificación estratégica.

Etapas 2:

En esta etapa ocurre un cambio en la línea estratégica del proyecto, como consecuencia de una primera crisis de enfoque que significó evolucionar desde un Modelo de Gestionadora o intermediadora comercial hacia un modelo de Comercializadora. En la propuesta inicial del proyecto se define la operación de la Gestionadora Comercial, como una oficina de intermediación para contactar a los proveedores o productores con clientes potenciales y de esa forma gestionar la venta. La inviabilidad de operar con una modalidad de intermediadora comercial, por razones que se detallan a continuación, significó una primera readecuación de enfoque y el cambio desde un sistema de gestión comercial hacia uno de compra y venta, operando como comercializadora. Entre las razones que explican dicha inviabilidad, se cuentan las siguientes:

- Los agricultores o productores no están dispuestos ni en condiciones de asumir el costo financiero de pagos a fecha. Ellos privilegian por sobre todo la liquidez del negocio.
- Tampoco están dispuestos a correr el riesgo financiero de una transacción que se realiza a crédito o documentada a 30, 60, o 90 días.
- Existe otro problema relativo a la sustentabilidad de la oficina comercial. Aun cuando esta halla colaborado o gestionado a través de su intermediación un negocio muy bueno y atractivo para el productor, al momento de disponer de una comisión para la Gestionadora, por mínima que esta sea, el productor siempre sentirá que esta entregando injustamente una parte de su beneficio propio.

Etapas 3:

La etapa 3 marca el hito de una segunda readecuación de la mirada estratégica, al generarse una segunda crisis de enfoque que permitió desestimar la operación de la Gestionadora comercial en base a un modelo de compra y venta puro, y propiciar un modelo de compraventa con algunos matices orientados a tener alguna participación en los eslabones anteriores de la cadena de valor. En efecto, como consecuencia de la operación piloto de la comercializadora que en la primera temporada funcionó como un modelo de compra venta para pequeñas unidades de negocio, se observaron restricciones para operar en base a este modelo puro de comercializadora. Entre esas restricciones se cuentan:



- Alto riesgo de dependencia de suministro de terceros, productores en general con una oferta poco seria y poco responsable, no apta para abastecer mercados mas exigentes y globalizados.
- Oferta inadecuada en volumen, continuidad y calidad.
- En general, una perspectiva muy cortoplacista de plantear los negocios, por parte de los agricultores.
- Bajos o irrelevantes márgenes de contribución en la etapa de comercialización, explicado por bajas economías de escala y a un alto costo de transporte, lo cual en general significa la no sustentabilidad de una oficina comercial.

Etapa 4:

En esta etapa se encuentra el proyecto actualmente. Aquí se pretende definir un modelo de gestión comercial sustentable e integrado verticalmente y horizontalmente, transversal al territorio, que en definitiva permita la generación permanente de riqueza para la agricultura campesina de Chiloé. Por los aprendizajes y caracterizaciones del entorno generadas en las etapas anteriores, se concluyó que ese modelo de gestión comercial debe considerar:

- El control por parte de la Gestionadora Comercial del negocio verticalmente integrado, al menos desde la etapa de procesamiento.
- La búsqueda de unidades de negocio que permitan entregarle valor agregado a la producción primaria, y generar poderes de compra, mejorando la competitividad, aumentando el volumen de producción, reduciendo costos, y aumentando los márgenes de contribución.

Análisis De Entorno y Reenfoque Estratégico

El análisis contextual del proyecto permitió identificar parámetros relevantes que alimentarán la ingeniería del modelo de gestión comercial, **objetivo clave tanto para Agrochiloe como para FIA**. Además, también hizo posible redefinir los lineamientos estratégicos, siempre en función de alcanzar los objetivos del proyecto. Entre los elementos identificados que representan fuerzas para cambios estratégicos se tiene:

- a. Economía rural campesina con orientación histórica y actual hacia el autoconsumo con solo una comercialización de excedentes (economía de subsistencia).
- b. Bajo tiraje de producción primaria por inexistencia de poderes de compra, y escasos o nulos emprendimientos orientados hacia el valor agregado o procesamiento.



- c. Altos precios relativos respecto al mercado externo, y alta participación del transporte en el costo total.
- d. Incapacidad y nula disposición del agricultor o productor de absorber el costo y riesgo financiero de una transacción con pago a crédito o documentada.
- e. Bajos volúmenes de producción, deseconomías de escalas, y en general altos costos de producción.
- f. Sobre valorización de los productos por parte de los productores, lo que deja poca tolerancia a márgenes de contribución en etapa de comercialización.
- g. Bajos márgenes de comercialización y la consecuente insustentabilidad económica de una oficina Gestionadora al operar con el modelo de compra y venta puro.
- h. Riesgos de colocación de los productos de Chiloé en mercados externos, asociado a débil oferta en términos de permanencia y continuidad en el mercado como consecuencia de una inmadurez comercial de los productores.
- i. Del punto anterior se concluye la necesaria participación o control por parte de la oficina Gestionadora de la producción primaria o del procesamiento a objeto de asegurar la continuidad y seriedad de la oferta en volumen y calidad.
- j. Riesgos o implicancias negativas de sustentar una actividad económica en la asociatividad u organización formal. Se rompe esa asociatividad y colapsa el negocio.
- k. Necesaria orientación del proyecto hacia el valor agregado y hacia el establecimiento de poderes de compra que dinamicen la actividad campesina, y permitan su paso de una economía de excedentes a una economía productiva.
- l. La falta de seriedad de algunos productores, que representa un riesgo para la imagen de una empresa de Compra y Venta. Existen algunas empresas que después que se ha conquistado un mercado para su producto, deciden arbitrariamente descontinuar su producción y darle otro destino a la materia prima.
- m. Resistencia a manejar y aplicar conceptos de economías de escala, y redefinir la relación Volumen /Precio /Ingreso Neto.

Modelo De Gestión Comercial, Un nuevo Enfoque

El modelo de gestión comercial debe plantearse a priori como un modelo transversal al territorio. Debe cumplir la condición de integración vertical, donde se definen las competencias esperadas por ámbito y donde cada eslabón de la cadena productiva o de



valor, además de tener un objetivo común, tiene incentivos para permanecer en ella (pecuniarios, sociales, culturales, emocionales, etc), y conoce su dependencia y su integración con el sistema total. Ello garantizará la sustentabilidad del modelo. Un negocio es sustentable en la medida que todos quienes participan en él estén concientes y de acuerdo con sus beneficios obtenidos. Esto representa en sí mismo un cambio radical en la idiosincrasia y paradigmas asociados a la agricultura campesina, y sin duda se deben orientar esfuerzos en generar esos cambios y vencer las fuerzas de resistencia, capacitando, formando y transfiriendo el enfoque para que este pueda llegar a los productores, además de generar paralelamente unidades de negocios pilotos que sirvan de ejemplo para demostrar la validez del modelo.

El enfoque de la actividad económica de "Encadenamiento productivo integrado", debe incorporar en la ingeniería del negocio los comportamientos mesoeconómicos y microeconómicos, que trascienden el análisis sectorial habitual, recuperando el importante papel que desempeñan las instituciones, los hábitos y las costumbres de una sociedad dada, aspectos de orden sociológico que los modelos economicistas y de mero mercado pierden de vista (CEPAL, 2001).

Al concebir la naturaleza sustentable del modelo de gestión comercial, es necesario quebrar una inercia de modelos de desarrollo productivo generados con anterioridad, avalados hasta la fecha, y que por no considerar todas las variables no son sustentables y mueren violentamente con el término de subsidio o lentamente detrás de él. Esto le ha hecho muy mal a la agricultura, por el alto costo que para el estado representa y por el bajo nivel de proyección y desarrollo que se le incorpora a la actividad rural campesina. Aquí es donde el proyecto AGROCHILOE ve una tremenda oportunidad, y la posibilidad cierta de generar un cambio de paradigma que puede impactar transversalmente a toda la agricultura pequeña del territorio, incluso fuera de él.

Cambio De Mentalidad y de Enfoque:

Para lograr el desarrollo de este modelo, la mentalidad del productor y de los organismos públicos debe evolucionar al menos en los siguientes sentidos:

- Pensar más allá del concepto tradicional campesino, y aprender a mirar su actividad productiva con un enfoque de "encadenamientos productivos".
- Incorporar conceptos de competitividad y rentabilidad, calidad y economías globales.
- Entender la asociatividad mas allá de una organización formal, también como una relación o integración natural en pos de unidades de negocios transversales. Es decir la asociatividad puede ser "de hecho" en torno a una actividad común y de intereses comunes.

- Concebir la asesoría técnica y comercial como una actividad interdisciplinaria, y una administración de las organizaciones productivas orientadas por un enfoque de unidades de negocios.

Condiciones y Aprendizajes Necesarios para Alcanzar El Cambio De Mentalidad

Para lograr el cambio de mentalidad definida en el punto anterior, y propiciar la operación del modelo de gestión comercial previamente expuesto, se requiere romper el círculo vicioso de la economía de subsistencia y transformarla en una actividad netamente productiva. Es decir cambiar el enfoque tradicional de producción, por uno de mayor eficiencia, mayor competitividad y mejores resultados económicos. Por tanto se debe capacitar en los siguientes temas:

1. Entender lo que son los eslabones de la cadena productiva y lo que representan los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia delante.
2. Conocer ejemplos de modelos de integración vertical y horizontal en la cadena productiva y sus implicancias.
3. Conocer y entender las implicancias productivas, comerciales y económicas del acceso a la información, al know how y a la tecnología.
4. Aprender a conocer sus capacidades y destrezas en forma realista y externalizar funciones importantes de la cadena de valor confiando en la administración de Gerentes idóneos y capaces de mantener vinculaciones con mercados especializados y globales.
5. Definir estrategias de producción con valor agregado con calidad y competitividad y sustentables en el corto mediano y largo plazo.

Explicación Final De La Participación En La Propuesta

El Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), tiene años de experiencia en el desarrollo de la agricultura pequeña campesina, la investigación y la transferencia tecnológica. Hoy esta muy preocupado de la salida del círculo de la pobreza que históricamente han experimentado las economías rurales campesinas, y reconoce que debe existir un cambio de paradigmas y un nuevo enfoque para enfrentar este problema, más aun en el escenario globalizado actual.

CATIE, sostiene, al igual que el equipo técnico de AGROCHILOE, que la salida de ese círculo vicioso va por el lado de ser más competitivos, de enfocar la actividad productiva rural desde un punto de vista de Cadena de Valor, de fortalecer aquellos ámbitos de acción que el agricultor domina, de externalizar en forma técnica, profesional e integrada los otros



ámbitos, y consolidar así unidades de negocios sustentables, con valor agregado y con un sello empresarial.

Por lo anterior, es tan importante que AGROCHILOE participe en el módulo N° 2 del Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural, titulado *“Desarrollo de Empresas Rurales: Enfoque de Cadena Productiva”*. Ello constituirá, sin duda, un buen salto en el avance del estado de las artes del proyecto y en Modelo de Comercialización A Diseñar. Es altamente destacable que las lecturas y aprendizajes desarrollados por el equipo técnico de AGROCHILOE, en los últimos meses, nos halla conducido al mismo lugar que CATIE, por lo tanto estamos seguros que este organismo en Costa Rica, ha recorrido el mismo camino, durante más tiempo, con mayor experiencia, y mas adelantados que AGROCHILOE.

Respecto al perfil de los postulantes, y la justificación de que cada uno de ellos participe de la actividad de formación propuesta, se tiene lo siguiente:

Sandor Gutiérrez López: Gerente comercial de Agrochiloe, Ingeniero Civil Industrial, mención Gestión. Su función es desarrollar un modelo de Gestión Comercial sustentable y que represente un verdadero impacto económico para los productores. Su asistencia a ese curso formativo permitirá internalizar algunas herramientas para el modelamiento, la transferencia de aprendizajes, del desarrollo de contactos y redes para el desarrollo de negocios.

María Soto Upil: Es La presidenta de AGROCHILOE, se constituye en uno de los principales agentes socializantes del proyecto AGROCHILOE. Su participación en el curso, reforzará los enfoques entregados por el equipo técnico, y permitirá que su aporte a la difusión de esos enfoques, por ser un interlocutor muy valido frente a sus pares agricultores, sea con un énfasis más técnico y global. La sra. María Soto es una persona con formación técnica y alta experiencia laboral y en desarrollo social. Es una Agricultora, con muchos años de dirigencia, y una líder natural seria y responsable, estimada y respetada, constituyéndose en un gran referente para el sector campesino de Chiloé.

Andrea Curumilla Curifian: Es la administradora de la Planta Punta Chilén. La Cooperativa de trabajo Punta Chilén, se ha constituido en un icono del proyecto Agrochiloe. Los avances que, al alero de Agrochiloé, se han logrado en los últimos 15 meses son enormes. Entre ellos, una planta equipada industrialmente, una infraestructura que cumple con todas las normas sanitarias de estándares globales, productos mejorados, y una unidad de negocio de Pasta y Mousse de ajo. Con punta Chilén se puede probar el modelo de gestión comercial basado en unidad de negocio. Punta Chilén ha permitido comercializar con marca transversal, desarrollada por AGROCHILOE. De Ahí lo relevante que Andrea Curimilla pueda asistir, ella ha sido una administradora muy idónea y ha trabajado muy cercana a AGROCHILOE, y será una interlocutora válida frente a sus socios y otras organizaciones, para fortalecer el enfoque que se busca difundir.



Nora Martínez Oyanedel: La segunda unidad de negocio que se pretende desarrollar, y con la cual probar el modelo de gestión comercial, corresponde a la producción de Jabones Con Aromas nativos, presentados en madera nativa y pintados a mano, desarrollada por las Artesanas de Pufolil. Es un producto de muy buena calidad, y con elementos que representan una alta diferenciación, con varios componentes tradicionales. Esta empresa también se constituirá en un referente, y por ello es importante que la Sra. Nora Martínez, quién es presidenta de la agrupación de artesanas, pueda asistir. Ella, es agricultora, pero tiene un perfil profesional y una experiencia en capacitación que le permitirá internalizar rápidamente la información, para luego poder transmitirla a sus socias.

Dentro de las fortalezas que presenta AGROCHILOE para alcanzar sus objetivos y que justifican su asistencia a dicho curso de formación, se tiene lo siguiente:

1. Equipo técnico que contempla un gerente comercial (Sandor A. Gutiérrez López), quien proviene laboralmente del sector pesquero, y por tanto no comparte los paradigmas clásicos de la agricultura pequeña en Chile, y con formación en ingeniería industrial que le permite hacer lecturas de variables productivas, microeconómicas y mesoeconómicas, para el modelamiento.
2. Formación y experiencia laboral del Gerente Comercial de AGROCHILOE en ingeniería de plantas de proceso, procesamiento de alimentos y desarrollo de productos con valor agregado.
3. Una presidenta de la asociación gremial, con liderazgo, con formación profesional y con experiencia en dirección de organizaciones.
4. Organizaciones que integradas al proyecto AGROCHILOE, han desarrollado su oferta productiva mejorando ostensiblemente su equipamiento e infraestructura, y han generado las confianzas en el proyecto, para probar el modelo de unidades de negocios, y para vender con una marca envolvente de AGROCHILOE. Este es el caso de Punta Chilen, con su producto Pasta y Mousse de Ajo, y de Pufolil, con su unidad de negocio Jabones aromáticos con aceites esenciales de flora nativa.
5. La conciencia por parte de los Agricultores que los modelos clásicos de desarrollo no han funcionado, que necesitan otro enfoque que verdaderamente representa aumentar la riqueza, lo cual mejora su disposición al cambio y su aceptación de una propuesta nueva de modelo productivo comercial.

La participación en el Curso "Desarrollo Empresarial : Enfoque de cadena productiva", permitirá fortalecer las capacidades empresariales de AGROCHILOE y las organizaciones que la componen, esclarecer elementos importante en la ingeniería del modelamiento para la gestión comercial, y lograr un cambio de mentalidad en los agricultores para asegurar el éxito del modelo.



SECCIÓN 4: OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

(Indique el objetivo general y específicos de su participación en la Actividad de Formación para la cual solicita financiamiento, relacionando su trabajo con el evento al cual desea asistir)

4.1. GENERAL:

Formar y capacitar al equipo técnico y a los actores más relevantes del proyecto en Desarrollo de Empresas Campesinas, con un enfoque nuevo de cadena productiva y valor agregado, y prepararlos para la transferencia de la información a otros agricultores; a objeto de fortalecer las capacidades empresariales, aumentar la competitividad y adquirir herramientas para la ingeniería del modelo de gestión comercial.

4.2. ESPECÍFICOS:

1. Adquirir conocimientos e internalizar experiencias prácticas en terreno, relativos a eslabones de la cadena productiva y las implicancias de los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia delante, en la sustentabilidad y rentabilidad del negocio.
2. Conocer los conceptos y ejemplos de modelos de integración vertical y horizontal en la cadena productiva y sus implicancias.
3. Conocer y entender las implicancias productivas, comerciales y económicas del acceso a la información, al know how y a la tecnología.
4. Aprender a reconocer sus propias capacidades y destrezas en forma realista y conocer las ventajas asociadas al externalizar funciones importantes de la cadena de valor, como son el procesamiento y la comercialización, confiando en la administración del negocio Gerentes idóneos que puedan mantener la actividad en el tiempo, con buenos índices de rentabilidad y capaces de mantener vinculaciones con mercados especializados y globales.
5. Lograr un cambio de enfoque en los agricultores, que permita redefinir las estrategias de producción con valor agregado con calidad y competitividad y sustentables en el corto mediano y largo plazo.
6. Generar redes de contacto con otras organizaciones campesinas del globo.
7. Conocer los avances en el desarrollo de la Agricultura campesina en Costa Rica.
8. Generar redes de contactos con potenciales clientes.
9. Generar un informe de la participación del curso, con todos los aprendizajes, conclusiones y lineamientos estratégicos definidos.
10. Generar un material gráfico para la transferencia de la información a otros agricultores.



11. Desarrollar en los agricultores el sentido para aprovechar oportunidades en mercados especializados y globalizados.

SECCIÓN 5: ANTECEDENTES DE LA INSTITUCIÓN QUE DICTA LA ACTIVIDAD DE FORMACIÓN (Adjuntar antecedentes adicionales en el Anexo N° 3)

El centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de postgrado en agricultura, manejo, conservación, y uso sostenible de los recursos naturales.

CATIE, esta conformado por varios miembros regulares, cuales son: Instituto Interamericano de Cooperación Para La Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, y Venezuela .

Su financiamiento lo proporcionan los aportes de dichos miembros que a su vez conforman el Consejo Superior, manejo, conservación, y uso sostenible de los recursos.

CATIE tiene una vasta experiencia en formación hacia el sector agrícola. Durante el 2004, ha desarrollado un Diplomado En Desarrollo Rural, compuesto por 4 módulos, uno de los cuales es el CURSO 2: Desarrollo de Empresas Rurales: Enfoque de Cadena Productiva.

El equipo de instructores esta compuesto por : Mark Lundy, M. Sc., Dietmar Stolan, Ph. D., Jasón Donovan, M. Sc., Eliécer Vargas, Ph. D., Ruth Junkin, M.A.

Centro Para La Competitividad De Ecoempresas:

CATIE formó el "Centro Para La Competitividad De Ecoempresas (CECOECO), una organización sin fines de lucro comprometida con el fomento de la competitividad de Ecoempresas rurales en mercados agrícolas y forestales crecientemente globalizados. Su función es apoyar a Ecoempresas a aprovechar oportunidades en mercados especializados, tales como orgánico, comercio justo y gourmet, compartiendo la meta de conciliar el desarrollo económico con la conservación ambiental.

El enfoque sobre el desarrollo es de "Cadena de Valor", concientes de que las empresas rurales deben proveer productos de calidad a precios competitivos, con volúmenes relevantes y con estrechas relaciones con otros actores de la cadena, como transformadores, comercializadores y consumidores; todo ello a objeto de posicionarse efectivamente en los mercados especializados

Están concientes que a fin de insertarse en las cadenas de valor, y mantener estrechas y permanentes relaciones comerciales , las empresas rurales necesitan mejorar sus capacidades productivas y empresariales.



Las competencias técnicas y campos de acción de este organismo son variadas, entre las cuales se pueden mencionar:

1. Análisis de cadenas productivas e identificación de opciones para la creación de cadenas de valor.
2. Planes de Negocios, administración de empresas y estrategias de competitividad.
3. Fomento de alianzas estratégicas y redes logísticas.
4. Análisis de sistemas de acreditación, certificación y trazabilidad.
5. Análisis de los medios de vida de pequeños productores rurales para la organización rural comunitaria.
6. Gestión de calidad.
7. Conversión a sistemas productivos amigables con el ambiente.

SECCIÓN 6: PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA PROPUESTA (Adjuntar antecedentes solicitados en el Anexo N° 4)

Item Actividad	Fecha	Descripción Actividad
1	Sábado 11/09/04	Viaje Ancud-Santiago
2	Sábado 11/09/04	Alojamiento Santiago
3	Domingo 12/09/04	Traslado Stgo-Aeropuerto
4	Domingo 12/09/04	Viaje Stgo- San José Costa Rica
5	Domingo 12/09/04	Viaje San José-Turrialba
6	Lunes 13/09/04	Capacitación en Centro CATIE
7	Martes 14/09/04	Capacitación en Centro CATIE
8	Miércoles 15/09/04	Capacitación en Centro CATIE
9	Jueves 16/09/04	Capacitación en Centro CATIE
10	Viernes 17/09/04	Capacitación en Centro CATIE
11	Sábado 18/09/04	Visita Feria Agricultores Turrialba
12	Domingo 19/09/04	Libre
13	Lunes 20/09/04	Capacitación en Centro CATIE
14	Martes 21/09/04	Visita Santa Cruz de Turrialba
15	Miércoles 22/09/04	Capacitación en Centro CATIE
16	Jueves 23/09/04	Capacitación en Centro CATIE
17	Viernes 24/09/04	Capacitación evaluación Final
18	Sábado 25/09/04	Viaje Turrialba-San José
19	Sábado 25/09/04	Viaje San José-Santiago
20	Sábado 25/09/04	Traslado Aeropuerto-Hotel Stgo
21	Domingo 26/09/04	Viaje Santiago-Ancud

Nota: El detalle del calendario de capacitaciones y sus contenidos se entrega en el Anexo 4, de la presente postulación.

SECCIÓN 7: RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

(Indique los resultados esperados producto de su participación en la Actividad de Formación para la cual solicita financiamiento, señalando los ámbitos específicos en los cuales aplicará los conocimientos y/o contactos adquiridos, tanto en el corto, como en el mediano y largo plazo)

1. En el ámbito de la gestión se podrán aplicar los conocimientos adquiridos de enfoque de cadena productiva y valor agregado. Esto es de gran relevancia en el desarrollo de la ingeniería del modelo de gestión.
2. En el ámbito de la calidad, se podrán aplicar los conceptos de integración a mercados globales, competitividad y exigencias.
3. El desarrollar aprendizajes relativos a la integración vertical y horizontal de negocios, permitirá una aplicación directa en el ámbito de la gestión, y de cómo enfocar el negocio de Agrochiloé frente a las iniciativas individuales de cada uno de los grupos u organizaciones representadas.
4. En el ámbito productivo se verá positivamente impactado cuando el productor asimile los conceptos relativos a la competitividad, y a como debe integrar su fase productiva a una cadena de valor con calidad.
5. La teoría de diseño de unidades de negocios sustentables y verticalmente integradas permitirá que el agricultor quiebre la inercia de paradigmas clásicos de la agricultura que en definitiva le han significado una falta de desarrollo en su actividad. Esto tiene implicancias positivas en el ámbito de la gestión y de la economía agraria.
6. El conocimiento de experiencias de otros países en la formación de empresas con un enfoque globalizado, de cadena de valor y rentabilidad, les permitirá a los agricultores menor resistencia en la ejecución del modelo de gestión comercial. Aquí, los ámbitos afectados positivamente son la gestión, la economía agraria, y la comercialización.
7. Los agricultores aprenderán a ver su actividad con un enfoque autocrítico, reconociendo sus propias capacidades en forma realista y confiando las otras etapas de la cadena productiva a profesionales idóneos, capaces de procesar con calidad y eficiencia y a vincular la producción con mercados globales. Esto es positivo para los ámbitos de la economía agraria, la gestión y la eficiencia, y también la calidad.
8. Con el cambio de enfoque de los agricultores, se pretende redefinir las estrategias de producción y romper el círculo de pobreza de las economías rurales campesinas, evolucionando de una actividad de subsistencia a una productiva y que busca



rentabilidad, y en general generando riqueza para el sector. Aquí las implicancias positivas para la economía agraria son inmediatas.

9. Generar redes de contacto con otras organizaciones campesinas del globo y con potenciales clientes es también un resultado esperado. En definitiva la visita a Costa Rica también permitirá que el agricultor se globalice y pueda expandir su mente a una comercialización Global. Esto sin duda impactará el ámbito de la gestión, la comercialización, la economía agraria y la calidad.

SECCIÓN 8: ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

FECHA <i>(Día-mes-año)</i>	TIPO ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR	Nº y TIPO BENEFICIARIOS	INFORMACIÓN A ENTREGAR
15/Octubre/2004	Presentación de Resultados del Curso	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Oficinas Del FIA	Supervisores y Plana Ejecutiva FIA	Informe De Evaluación Curso y Aprendizajes
29/Octubre/2004	Actividad De Capacitación	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Castro	50 personas	Presentación Data Show Resumen Ejecutivo
03/Noviemb/2004	Actividad De Capacitación	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Quemchi	20 personas	Presentación Data Show Resumen Ejecutivo
10/Noviemb/2004	Actividad De Capacitación	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Chonchi	20 personas	Presentación Data Show Resumen Ejecutivo
17/Noviemb/2004	Actividad De Capacitación	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Ancud	20 personas	Presentación Data Show Resumen Ejecutivo
27/Noviemb/2004	Programa Radial	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Ancud	Masivo	Presentación Verbal
27/Noviemb/2004	Pagina Web	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad.	Ciber Espacio	Masivo	Presentación Resumida Informe y Enfoque Agrochiloe

SECCIÓN 9: PROGRAMA DE TRABAJO

FECHA <i>(Día-mes-año)</i>	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR
13 al 21/Septiembre/2004	Capacitación, Entrega de Conceptos teóricos.	Formación y Capacitación de Equipo Técnico y Productores De Agrochiloe	Centro CATIE, Turrialba, Costa Rica
22 al 24/Septiembre/2004	Sistematización de Información Aplicación Casos La y En	Incorporar Destrezas y Un Enfoque Interdisciplinario, Global y de Cadena Productiva	Feria Agrícola Turrialba, y Centro CATIE.
15/Octubre/2004	Presentación de Resultados y Proyecto de aplicación de aprendizajes ante FIA	Transferir la información a FIA y retroalimentar el enfoque de la transferencia de resultados a productores.	Oficinas FIA en Santiago
29/Octubre/2004	Seminario Abierto de Capacitación	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad y Mostrar como se inserta el Proyecto Agrochiloe, dentro del nuevo enfoque. Entregar los lineamientos generales de un modelo de Gestión	Castro (Lugar por confirmar)
03 al 27/Octubre/2004	Capacitación a las organizaciones	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad y Mostrar como se inserta el Proyecto Agrochiloe, dentro del nuevo enfoque. Entregar los lineamientos generales de un modelo de Gestión	Itinerante, Aconcagua, Castro, Quemchi, Chonchi.



27/Noviemb/2004	Difusión Radial	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad y Mostrar como se inserta el Proyecto Agrochiloe, dentro del nuevo enfoque. Entregar los lineamientos generales de un modelo de Gestión	Radio Estrella Del Mar Ancud Programa de 1 hora
27/Noviembre/2004	Disfusión En Web	Transmitir Las Aprendizajes logrados en la Actividad y Mostrar como se inserta el Proyecto Agrochiloe, dentro del nuevo enfoque. Entregar los lineamientos generales de un modelo de Gestión	



SECCIÓN 11: ANEXOS



ANEXO 1:
CURRICULUM VITAE DEL POSTULANTE, INTEGRANTES DEL
GRUPO O COORDINADOR EN CASO DE PROPUESTAS GRUPALES

Sandor A. Gutiérrez López

Curriculum Vitae

Edad: 40 años
Anibal Pinto 630
ANCUD
Teléfono:
Correo Electrónico:

I.- PERFIL

Ingeniero Civil Industrial Mención Gestión(UFRO-E), e Ingeniero Pesquero (UCV), Postulado en Ingeniería Ambiental (USACH). Experiencia en gestión de recursos humanos y técnicos, valuación técnica-económica y control de proyectos. Habilidades en el manejo de equipos de trabajo, y en capacitación. Poseo curso aprobado HACCP, y experiencia en plantas de proceso de salmones, y en ventas técnicas del área ambiental. Creativo, buen evaluador de proyectos, capacidad para teorizar e internalizar rápido la información.

II.- APTITUDES

Buena formación académica, habilidades técnicas en el desarrollo, formulación y gestión de proyectos, y planificación estratégica, estandarización de procesos, control y desarrollo de productividades, y optimización de recursos en organizaciones productivas..

Experiencia en Jefatura de Producción, en Ingeniería de Desarrollo, Administración de Procesos productivos, con mejoras demostrables en la productividad y estándares de proceso, y en ventas técnicas de soluciones ambientales.

Capacidad inherente, para la capacitación, formación, desarrollo y control de equipos de trabajo.

Habilidades para trabajar como parte de un equipo, y administrar grupos de trabajo.

Buen nivel d experiencia en el ambiente salmonero y acuícola.

III.- ESTUDIOS y CURSOS RELEVANTES

1982-1988.Ingeniero Pesquero, Universidad Católica de Valparaíso (Titulado).

1996-1999.Ingeniero Civil Industrial Mención Gestión, UFRO.

1993-1994.Postulado En Ingeniería Ambiental, Universidad de Santiago (Título).

2001 Participa en Curso: "Desarrollo y Aplicación de Planes HACCP Para Plantas de Proceso". Aprobado y con Credencial SERNAP.

IV.- HISTORIAL LABORAL

- 2003 Gerente Comercial Agrochiloé. Gestión comercial, Gestión de Proyectos y Administración Proyecto FIA "Gestionadora Comercial".**
- 2003 Ingeniero encargado del proyecto cambio de planta Procint a Produal.**
- 2002 Ingeniero Consultor, Evaluador de Proyectos en áreas de Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Pesquera y Acuicola.**
- 2001-2002. Ingeniero de Desarrollo, Procint Ltda. A cargo del proyecto de cambio de planta desde Fitz-Roy a Produal, Gerencia de Proyecto. Control de proyectos de ingeniería estructural, eléctrico, de frío, de aguas y riles, obras civiles. Desarrollo del proyecto de ingeniería de procesos.**
- 2001 Jefe de Producción. Trusal. Mejoramiento de productividad en líneas de proceso.**
- 2000-2001 Jefe de Planta, Procint Ltda. A cargo del procesamiento de Salmones, en líneas de filete, HG, Fishblock, etc. Mejoramiento de los estándares de productividad, control y estandarización de resultados. Mejoramiento continuo de los procesos.**
- 1998-1999 Asesor Administrativo, Proingraf Ltda. A cargo del mejoramiento administrativo, Elaboración de Sistema de control de costos, y formulación de precios.**
- 1996-1998 Consultor CORFO. Miembro del directorio de consultores CORFO-SERCOTEC, en la IX y X Región, en el rubro Pesquero. Desarrolló tres proyectos con los pescadores artesanales de Nehuentue en el rubro, Mitilidos (Desarrollo de un Hatchery, Desarrollo de una Planta depuradora, desarrollo de un sistema de cultivo suspendido).**
- 1994-1995 Ingeniero de Ventas, Fishtec S.A.. A cargo del desarrollo de proyectos técnicos para la venta, y representación de equipos de plantas de proceso (Flotweg). Instalación de actual planta Salmón Oil.**
- 1993-1993 Administrador de Cultivos. Hidrocultivos S.A. A cargo centro de cultivo, obtención de MMPP, manejo de centro, ventas de producto. Ostra Japonesa y mitilidos.**
- 1991-1992 Ingeniero de proyectos, Sectorialista. Subsecretaría de Pesca, Departamento de Estudios. Desarrollo de proyectos, preparación y control de estándares e índices de evaluación del sector Pesquero Nacional.**

V.- HISTORIAL DOCENTE

- 2003 Profesor titular en carrera de Ingeniería E. En Agroindustria. Asignatura Administración de la Producción. Instituto Profesional Santo Tomas
- 2002 Profesor en asignatura de Control de calidad, Higiene, manipulación de alimentos. Kolping Chile. Programa Chile Joven.
- 1998 Expositor en Seminario, Las Empresas de Servicio de la Novena Región. Universidad de la Frontera. Temuco. Tema Previsión.
- 1993-1994 Profesor de cátedra en la carrera de Ingeniería Pesquera. Instituto Profesional ZIPTER, Viña del mar. Asignatura de Ingeniería de Cultivo.
- 1989-1989 Profesor de cátedra en el Curso de Patrones de Pesca. Fundación Carlos Condell, Viña del Mar. Asignatura de Ingeniería Pesquera.
- 1987-1989 Ayudante de cátedra, en la carrera de Ingeniería Pesquera (UCV), en asignaturas: Microeconomía, Evaluación de Proyectos, Producción e Investigación de Operaciones.
- 1988-1988 Curso de Reconversión de Pescadores Artesanales al Uso de Espineles Merluceros. INACAP, Viña del Mar. Preparación del material didáctico y Capacitador.
- 1988-1989 Profesor de Cátedra en las carrera, Técnicos Pesqueros. Liceo del Mar, Valparaíso. Asignaturas de tecnologías de extracción, e Ingeniería Pesquera. (Niveles de 3° y 4° Medio).

VI. CURSOS Y SEMINARIOS REALIZADOS.

- 2003 Foros técnicos OTT. Universidad Católica de Valparaíso., en el marco de la FISAL: Innovación Tecnológica; Responsabilidad Social Empresarial; Incentivos A La Inversión En XI y XII Región; Potenciales Especies Para Ser Cultivadas Comercialmente.
- 2002 Curso de Ingles. Unity.
- 2001 Seminario: "Desarrollo y Aplicación de Planes HACCP.Intesal-sermap Metodología de "Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos".
- 1999 Gestión Exitosa de ventas: Como vender en tiempos difíciles. Seminario Universidad Diego Portales. 30 hrs.
- 1999 Asistente Técnico En Administración y Calidad Personal. OTEC Cesnor Temuco.100 hrs.
- 1998 Decreto Ley 3.500, La Previsión En Chile. Seminario, mónica Titzte Consultora. Santiago. 40 hrs.

- 1999** Internet, La Ventaja Competitiva. Seminario . Servicios y Asesorías Lyon, PsiNet.Sofofa y Asimca. 8 hrs.
- 1995** Resolución de Conflictos Ambientales. Seminario Washington State University-UFRO. Temuco. 20 hrs.
- 1980** Introducción a la Simulación. Facultad de Recursos Naturales. Universidad Católica de Valparaíso.

Atentamente,

Sandor Gutiérrez López
Ancud marzo del 2004

PEDRO MONT N°537
Depto. R 3° PISO
FONO: 09 6750502
ANCUD - CHILOE
DÉCIMA REGION

E-mail: cooperativapuntachilen@hotmail.com

ANDREA XIMENA CURUMILLA CURINAN

Antecedentes

Titulo : Contador General con mención en Computación
y finanzas.
Rut :
Fecha de nacimiento : 04 diciembre de 1982.
Estado Civil : Soltera.

Experiencia Laboral

2001 : Realiza práctica profesional por un periodo de 750 horas
cronológicas en la oficina contable de Judith Ojeda Soto,
Libertad 590 Of. 3, Fono: 623279, Ancud.
2003 - 2004 : Se desempeña como Gerente de Cooperativa de Trabajo
Punta Chilen, ubicada en Punta Chilen rural

Formación

2002 : Curso Arquitectura de Chiloé, dictado por la Extensión
Cultural de la Universidad de Chile, por un periodo 20 horas
pedagógicas.
2001 : Realiza curso de Guía de Turismo de Chiloé, dictado por
consultora Meulin Ltda., ubicada en O'Higgins N° 168
Ancud, por un periodo de 300 horas cronológicas

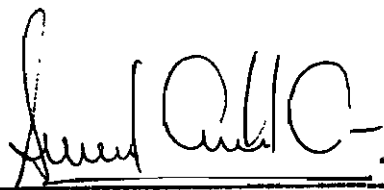
2003 : Curso Herramientas de apoyo para fortalecer la capacidad de interlocución técnica para el gremio empresa productiva campesina, dictado por INAP Consultores, por un periodo de 52 horas cronológicas.

2003 : Taller Despertar Habilidades Emprendedoras, dictado por Departamento Acción Social del Obispado de Temuco y Fundación para la Innovación Agraria (FIA), por un periodo de 25 horas cronológicas.

Referencias

: Omar González A., Gerente consultora Archipiélago, Pedro Montt 478, Fono: 624899, Ancud.

: Sandor Gutierrez Lopez, Gerente Agrochiloe, Av. Prat 168 Of. 1, Fono: 629900.



ANCUD, julio 30 de 2004.

Pulpito 2 Km. 1223
Comuna de Chonchi - Chile
Décima Región
Fono:
E-mail:



Nora del Carmen Martínez Oyanedel

Antecedentes

Título	: Asistente Social
Oficio	: Artesana y Ceramista
Rut	:
Fecha de nacimiento	: 2 de Abril de 1945
Estado civil	: Casada

Experiencia

Actividades Artesanales que se desarrollaron paralelamente al área profesional.

- Ceramista
- Vidrio fundido
- Jabonería artesanal
- Cerámica en frío
- Pintura
- Velas
- Bordados
- Chocolatería artesanal
- Teñidos de lanas con hierbas
- Artesanías en madera

Abecar S.A., Talca

- Asistente Social.

Caja de Previsión de la Marina Mercante, Valdivia.

- Asistente Social.

Gendarmería de Chile, Temuco y Valdivia.

- Asistente Social

Serviu, Temuco.

- Asistente Social.

Actividades

Asociacion Gremial Agrochiloe, Ancud

Secretaria

Centro Artesanal Pufolil, Pulpito

Representante legal

Comité de Agua Potable, Pulpito

Fiscalizadora de cuentas

Formación

Universidad de Chile, Temuco.

- **Asistente Social.**

CURRICULUM VITAE

Datos Personales

Nombre : María Purísima Soto Upil
C. Identidad :
Domicilio : Sector Rural Huite, Comuna de Quemchi
Fono :
Edad : 56 años
Estado Civil : Casada

Estudios

- Licencia Secundaria.
- Título Técnico, especialidad moda.
- Curso Asistencia Gerencial en Radio Popular, realizado en Ecuador.
- Curso Básico en Computación.
- Taller de Manejo de Grupo.
- Taller de Sexualidad.
- Talleres de Violencia Intra familiar.
- Curso de Elementos de un Proceso de Desarrollo Integrado.

Experiencia Laboral

- 1976 - 1969 Oficina Provincial de promoción popular en Chiloé.
- Realizando capacitaciones a organizaciones femeninas (C. De madres), entregando cursos que ayudaban a la subsistencia familiar.
 - Organización de Exposiciones competitivas de las organizaciones femeninas existentes en las comunas.
- 1968 - 1970 Secretaria Asistente de un Estudio Jurídico en la Comuna de Ancud, media Jornada.
- 1970 - 1979 Oficina provincial de desarrollo social (ex promoción popular), estando a cargo en los siguientes trabajos.
- 1970 - 1973 Encargada de la sección femenina en la comuna de Ancud, efectuando diagnostico para la detección de mujeres líderes, para la organización de Centros de Madre.
- Capacitaciones a las organizaciones femeninas en formación de dirigentes, organización, planificación, evaluación, etc.

- 1973 - 1974 Encargada de Fomento de las diferentes organizaciones comunitarias como:
- Juntas de vecinos, Centros de madre, Clubes deportivos, Centros de padre y apoderados, etc. Capacitándoles para su legalización y en reiteradas oportunidades actuando como Ministro de Fe en las diferentes Comunas de la Provincia de Chiloé.
- 1974 - 1975 En comisión de servicio en la Gobernación Provincial de Chiloé como encargada Provincial en Oficina de emergencia realizando un trabajo social con la comunidad.
- 1975 - 1979 Comisión de servicio en la Gobernación Provincial de Chiloé como Coordinadora Provincial de Organizaciones comunitarias en la provincia, realizando actividades de coordinación y apoyo a los encargados comunales (trece comunas), entregando jornadas de capacitación sobre la Ley de Organizaciones Comunitarias, además en Técnicas Administrativas, Contables y planificación de las Organizaciones comunitarias.
- 1979 - 1980 Oficina provincial del DUOC, dependiente de la Universidad Católica de Chile, realizando el trabajo de Secretaria administrativa y Contable del programa en Chiloé.
- 1980 - 1982 Secretaria de la oficina contable de la Fundación de la Fundación para el Desarrollo de Chiloé (FUNDECHI ONG).
- 1982 - 1985 Secretaria de Dirección y Gerencia de la Radioemisora "Estrella del Mar" de Ancud.
- 1985 - 1990 Encargada del Dpto. Comercial y Publicitario a nivel nacional, regional y provincial de Radio Estrella del Mar.
- 1990 - 1991 Vicepresidencia provincial de Fundación para el Desarrollo Integral del Menor INTEGRA y PRODEMU, gestionando la reestructuración del sistema asistencial de la Fundación a un programa de calidad educativa preescolar en la provincia de Chiloé (trabajo solidario).
- 1991 - 1997 Fundación Integra a cargo del proyecto social como coordinadora social de la Fundación Integra en Chiloé, realizando un trabajo con los padres y su relación con el proceso educativo de sus hijos.
- Capacitación a los padres de los Centros Abiertos en su rol parental, desarrollo personal, comunitario y de apoyo a la subsistencia familiar.
 - Realización de talleres educativos para la familia, como: programas "Manolo y Margarita", "Conozca su hijo", "Apoyo para la crianza de los hijos", "Juguemos en familia", "Madres colaboradoras", etc.
 - Capacitar y orientar metodológicamente a las educadoras, directoras, auxiliares de párvulo y asistentes de niños, en relación al trabajo con los

padres. Se destacan algunas capacitaciones: "Metodología de trabajo con adultos", "Técnicas participativas", "Roles y funciones de los Centros de Padres", "Características y etapas de un grupo", "Roles de un dirigente", "Tipos de dirigentes", "Liderazgos", "Trabajo en equipo una estrategia de gestión", "Comunicación efectiva", "Planificación", "Misión institucional", etc.

- Fomentar la organización de los padres en los centros abiertos para su organización.
- Atención y canalización de los problemas sociales de las familias de los niños de los Centros Abiertos: orientando, entregando información y derivando a instancias de apoyo a las redes locales.
- Trabajo con la comunidad, realizando un trabajo de difusión, sensibilización e información a la comunidad, desarrollando encuentros con otras organizaciones de niveles preescolares municipales y organizaciones comunitarias.
- Asesoramiento metodológico al supervisor técnico territorial en relación con todos los aspectos que deben considerarse en el trabajo educativo con adultos.
- Diagnosticar la realidad social de los centros abiertos en la provincia.
- Apoyo y coordinación al estamento solidario de la Fundación INTEGRA en Chiloé.

Experiencias Directivas

Secretaria del Sindicato del trabajador de Radio Estrella del Mar.

Presidenta del sindicato de Profesionales de Educación INTEGRA de la provincia de Chiloé.

Actual

Presidenta del comité pequeños agricultores de Huite.

Presidenta Comité de adelanto Puerto Oscuro.

Secretaria Comité Ovino Fundo Grande de Quemchi.

Secretaria Sociedad de Pequeños Agricultores de Quemchi.

Secretaria de la Asociación Gremial de Productores Ovino (Agrecor A.G).

Presidenta Agrochiloe.

Maria Purísima Soto Upil



Quien Es Agrochiloe

El 10 de septiembre del 2001, en la ciudad de Ancud, seis organizaciones constituyen la Asociación Gremial de Empresas Productivas Campesinas de Chiloé. Posteriormente, ese mismo año, se suman dos organizaciones, y finalmente en el año 2003 se incorpora la más reciente organización, haciendo un total de 9 entidades que en conjunto representan a más de 750 familias. Estas empresas actualmente constituyentes son las siguientes:

1. Agricultores de Quemchi S.A,
2. Agrupación Comunal de Artesanas de Quemchi,
3. Asociación de Productoras De Hortalizas La Pincoya,
4. Centro Artesanal Pufolil de Chonchi,
5. Cooperativa de Trabajo El Roble,
6. Cooperativa de Trabajo Punta Chilen,
7. Cooperativa Campesina Lemuy limitada,
8. Cooperativa Campesina los Petanes.

El 27 de septiembre de ese mismo año, se lleva a efecto la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), obteniendo su Rol Único Tributario (RUT). Además, la entidad se inscribe en el registro de Asociaciones Gremiales bajo el número 189-10, oficializando su personalidad jurídica con la publicación del extracto del acta de constitución en el Diario Oficial, con fecha 04 de octubre del mismo periodo.

El espíritu detrás de la conformación de esta asociación gremial, era propiciar y promover un comercio más justo para la producción de la agricultura pequeña de Chiloé, a través del desarrollo de la eficiencia y competitividad de la actividad campesina rural. Sus objetivos específicos principales son siguiente:

- a) Representar técnicamente a los agricultores frente a organismos públicos y privados relacionados con el desarrollo de la agricultura rural.
- b) Capacitar y propiciar la instrucción de las organizaciones campesinas y sus integrantes a objeto de mejorar su competitividad.
- c) Gestionar el desarrollo de ferias promocionales y la participación de los agricultores en ese tipo de eventos.
- d) Desarrollar actividades, transferencias tecnológicas y traspaso de conocimientos tendientes a mejorar la calidad de los procesos y productos.
- e) Desarrollar actividades de coordinación y promover la asociatividad de los agricultores.

- f) Desarrollar la cadena de valor de la actividad agrícola de pequeña escala, y propiciar mejores condiciones de vida de las familias campesinas.

En el año 2001, para concretar su sueño de alcanzar una comercialización en mejores condiciones y en mercados mayores o globales, AGROCHILOE con el apoyo de algunas consultoras, presentan al Concurso Nacional De Financiamiento de la Fundación Para La Innovación Agraria (FIA), un proyecto de Gestoradora Comercial, el cual fue aprobado con observaciones ese mismo año y al año siguiente fue aprobado definitivamente, para comenzar su ejecución en noviembre del 2003.

HITOS Y ACTIVIDADES GESTIONADORA COMERCIAL.

- **Aprobación del proyecto con observaciones (agosto 2001)**
- **Aprobación definitiva del proyecto (septiembre 2002)**
- **Inicio ejecución del proyecto (octubre 2002)**
- **Recepción estudio de Mercado (marzo 2003)**
- **Selección de personal (mayo 2003)**
- **Puesta en marcha oficina (mayo 2003)**
- **Recepción modelo gestión (Octubre 2003)**
- **Campaña marketing interno del proyecto (octubre 2002 – diciembre 2005)**
- **Cursos talleres (julio 2003 – diciembre 2004)**
- **Informe técnico final (febrero 2006)**
- **Informe financiero final (febrero 2006)**
- **Autofinanciamiento Gestoradora (junio 2005)**
- **Postulación y logro de financiamiento para equipamiento e infraestructura.**
- **Postulación y aprobación de proyecto de calidad con Financiamiento FIA.**



ANEXO 2:
PAUTA DE ANTECEDENTES RESUMIDA DEL POSTULANTE O DE LOS
PARTICIPANTES EN CASO DE PROPUESTAS GRUPALES



PAUTA DE ANTECEDENTES RESUMIDA

**ANTECEDENTES
PERSONALES**

Nombre completo	Sandor Apolo Gutiérrez López
RUT	
Número de Pasaporte	
Fecha de Nacimiento	Marzo 19 de 1963
Nacionalidad	Chileno
Dirección particular	Población Nueva Galicia, calle Huaihuen N° 360
Fono particular	
Fax particular	
Dirección comercial	Avenida Prat N° 168-A of.1
Fono y Fax comercial	
Banco y número de cuenta corriente para depósito de fondos correspondientes	
Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia	Héctor Zúñiga Bustamante, Daniela Gallardo Ojeda,



Completar ambas secciones o sólo una de ellas, según corresponda

ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)	
Nombre y RUT de la Institución o Empresa a la que pertenece	Asociación Gremial de Empresas Productivas Campesinas de Chiloé
Cargo	Gerente Comercial
Antigüedad	14 meses
Resumen de las labores y responsabilidades a su cargo	
Otros antecedentes de interés	

ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR (ACTUAL)	
Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande)	
Nombre de la propiedad en la cual trabaja	
Cargo (dueño, administrador, etc.)	
Superficie Total y Superficie Regada	
Ubicación (detallada)	
Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés	
Resumen de sus actividades	
Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa	



Descripción de la principal fuente de ingreso	Honorarios por Gerencia Comercial de Agrochiloe.
Ultimos cursos o actividades de formación en las que ha participado	- Herramientas para el desarrollo empresarial - Plantas medicinales de Alto Valor Comercial; realizado por la Universidad de Concepción en la ciudad de Chillan. - Calidad y Certificación; realizado por CORFO en la ciudad de Puerto Montt. - Si lo podemos soñar, lo podemos lograr; realizado por Sercotec en la ciudad de Castro.



PAUTA DE ANTECEDENTES RESUMIDA

**ANTECEDENTES
PERSONALES**

Nombre completo	Maria Purísima Soto Upi
RUT	
Número de Pasaporte	(Pasaporte en tramite)
Fecha de Nacimiento	Diciembre 08 de 1947
Nacionalidad	Chilena
Dirección particular	Huite Rural, Comuna de Quemchi
Fono particular	
Fax particular	
Dirección comercial	
Fono y Fax comercial	
Banco y número de cuenta corriente para depósito de fondos correspondientes	
Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia	Héctor Zúñiga Bustamante, Fono: Daniela Gallardo Ojeda, Fono:



ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)

Nombre y RUT de la Institución o Empresa a la que pertenece	Asociación Gremial de Empresas Productivas Campesinas de Chiloé.
Cargo	Presidenta
Antigüedad	16 meses
Resumen de las labores y responsabilidades a su cargo	
Otros antecedentes de interés	

ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR (ACTUAL)

Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande)	Agricultor Pequeño
Nombre de la propiedad en la cual trabaja	Puerto Oscuro
Cargo (dueño, administrador, etc.)	Dueño
Superficie Total y Superficie Regada	Superficie Total 67 Ha. Superficie Regada 0 Ha.
Ubicación (detallada)	Puerto Oscuro, Huite Rural Comuna de Quemchi
Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés	Ovino
Resumen de sus actividades	
Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa	Agrohiloé, en el cual ocupa el cargo de Presidenta. Agricultores Quemchi, Socia Agrecor, Secretaria
Descripción de la principal fuente de ingreso	Agricultura.



Ultimos cursos o actividades de formación en las que ha participado

- Herramientas para el desarrollo empresarial.
- Formación de Lideres.
- Seminario Ovino: Inseminación artificial como herramienta factible de aplicar en pequeños rebaños y desempeño de híbridos de carne en Magallanes.
- Curso de Formación continua: Manejo de praderas, manejo anual de rebaño ovino y manejo reproductivo en ovino.
- Tratamiento de cojeras y despalmes ovino, realizado por Prodesal Quemchi.



PAUTA DE ANTECEDENTES RESUMIDA

**ANTECEDENTES
PERSONALES**

Nombre completo	Andrea Ximena Curumilla Curiflan
RUT	
Número de Pasaporte	
Fecha de Nacimiento	Diciembre 04 de 1982
Nacionalidad	Chilena
Dirección particular	Punta Chilen Rural, Comuna de Ancud
Fono particular	
Fax particular	
Dirección comercial	Punta Chilen Rural, Comuna de Ancud
Fono y Fax comercial	
Banco y número de cuenta corriente para depósito de fondos correspondientes	
Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia	Héctor Zúñiga Bustamante, Fono: Dantele Gallardo Ojeda, Fono:



ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)	
Nombre y RUT de la Institución o Empresa a la que pertenece	Cooperativa de Trabajo Punta Chilen
Cargo	Gerente
Antigüedad	16 Meses
Resumen de las labores y responsabilidades a su cargo	
Otros antecedentes de interés	
ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR (ACTUAL)	
Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande)	
Nombre de la propiedad en la cual trabaja	
Cargo (dueño, administrador, etc.)	
Superficie Total y Superficie Regada	
Ubicación (detallada)	
Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés	
Resumen de sus actividades	
Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa	Agrochiloe, Tesorera. Coop. De Trabajo Punta Chilen, Gerente.
Descripción de la principal fuente de ingreso	Honorarios por Administración de Planta Punta Chilen.



Ultimos cursos o actividades de formación en las que ha participado

- Arquitectura de Chiloé; realizado por académicos de la Universidad de Chile, en la ciudad de Ancud.
- Herramientas para el desarrollo empresarial.
- Taller despertar habilidades emprendedoras; realizado por el Departamento de Acción Social Ovispado de Temuco, en la ciudad de Castro.



PAULA DE ANTECEDENTES RESUMIDA

**ANTECEDENTES
PERSONALES**

Nombre completo	Nora Del Carmen Martínez Oyanedel
-----------------	-----------------------------------

RUT	
-----	--

Número de Pasaporte	(Pasaporte en Trámite)
---------------------	------------------------

Fecha de Nacimiento	Abril 02 de 1945
---------------------	------------------

Nacionalidad	Chilena
--------------	---------

Dirección particular	Pulpito Rural, Comuna de Chonchi
----------------------	----------------------------------

Fono particular	
-----------------	--

Fax particular	
----------------	--

Dirección comercial	
---------------------	--

Fono y Fax comercial	
----------------------	--

Banco y número de cuenta corriente para depósito de fondos correspondientes	
---	--

Nombre y teléfono de la persona a quien avisar en caso de emergencia	Héctor Zúñiga Bustamante, Fono: Daniela Gallardo Ojeda, Fono:
--	--



ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)

Nombre y RUT de la Institución o Empresa a la que pertenece Centro Artesanal Pufolil

Cargo Presidenta

Antigüedad

Resumen de las labores y responsabilidades a su cargo

Otros antecedentes de interés

ACTIVIDAD COMO AGRICULTOR (ACTUAL)

Tipo de Agricultor (pequeño, mediano o grande)

Nombre de la propiedad en la cual trabaja

Cargo (dueño, administrador, etc.)

Superficie Total y Superficie Regada

Ubicación (detallada)

Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés

Resumen de sus actividades

Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa Agrochiloe, Secretaria
Centro Artesanal Pufolil, Presidenta

Descripción de la principal fuente de ingreso Producción y comercialización de Artesanía en madera nativa.



Ultimos cursos o actividades de formación en las que ha participado	- Herramientas para el desarrollo empresarial. - Autoestima; realizado por la Sra. Leonor Retamal Asistente Social.
--	---



ANEXO 3
ANTECEDENTES DE LA INSTITUCION QUE EFECTUA O DICTA LA ACTIVIDAD
DE FORMACIÓN

Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural

Para pequeños productores organizados en empresas rurales, una de las oportunidades más prometedoras es la comercialización de productos agrícolas y forestales en los mercados de alto valor, tales como gourmet, orgánico, comercio justo y madera certificada que viene surgiendo de la globalización económica. Sin embargo, en América tropical la mayoría de las empresas rurales comunitarias no ha logrado explotar los potenciales de estos mercados, resultándoles difícil identificar los respectivos nichos de mercado, intensificar y diversificar sus relaciones comerciales y cumplir consistentemente con los requerimientos de calidad y cantidad.

De igual manera, en muchos casos los proveedores de servicios empresariales hacia este sector, incluyendo agencias estatales, ONGs, consultores privados y asociaciones gremiales, entre otros, carecen de conceptos, metodologías y herramientas necesarias para brindar un apoyo efectivo a las empresas rurales, para su desarrollo e integración exitosa en estos mercados.

Enriqueciendo el enfoque de cadena productiva con conceptos integradores como el marco de medios de vida (*livelihoods framework*) y servicios de desarrollo empresarial (SDE), la serie de capacitación *Desarrollo Empresarial Rural* pretende fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE, tanto públicos como privados, para enfrentar los principales retos de las empresas rurales. La serie abarca cuatro cursos, impartidos en la sede del CATIE en Turrialba, Costa Rica, y en forma virtual:

Cursos impartidos en 2004

1. Fundamentos para la organización de pequeños productores en empresas rurales
2. Desarrollo de empresas rurales: Enfoque de cadena productiva*

Cursos impartidos en 2005

3. Inserción de empresas rurales en mercados internacionales: Enfoque de cadena de valor
4. Servicios de desarrollo empresarial para fomentar la competitividad de empresas rurales

* Este curso presenta la misma estructura y contenido del curso "Vinculando pequeños productores rurales con cadenas productivas: Diseño de estrategias de competitividad", impartido en el CATIE en el 2002 y 2003. En el caso de haber participado en este curso (2002 ó 2003), se le reconocerá como un requisito parcial para optar al Diplomado.

Los participantes que cumplan exitosamente con los cuatro cursos, los requisitos de aplicación de campo en sus países de origen y la participación en las discusiones virtuales, podrán optar al *Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural*, otorgado conjuntamente por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), representado por el Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco), y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), representado por el Proyecto de Desarrollo Agroempresarial Rural.

Para mayor información, favor contactar a:

Ruth Junkin en rjunkin@catie.ac.cr o Mark Lundy en mlundy@cgiar.org

o visitar al sitio web: <http://webbeta.catie.ac.cr/Magazin.asp?Sigla=OPCI> CAPAC

- Organización interna para la certificación orgánica, forestal y de comercio justo
- Planificación integral para la organización de pequeños productores en empresas rurales.



Metodología

El curso se desarrollará con base en cuatro métodos didácticos complementarios:

- Presentación de la base teórica por los instructores del curso
- Adaptación de herramientas en grupos de trabajo
- Aplicación de las herramientas en el campo
- Revisión y aprendizaje horizontal de los resultados del campo.

Aquellos participantes quienes optarán al *Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural* deben aplicar los conceptos, metodologías y herramientas adquiridos al regresar a sus instituciones y participar en las discusiones virtuales durante el periodo de estudio.



Instructores

Jason Donovan, M.Sc.

Ruth Junkin, M.A.

Dietmar Stoian, Ph.D.

Ellécer Vargas, Ph.D.



Requisitos

El curso va dirigido a representantes de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, y de empresas rurales y consultoras, cuyos labores se dirigen al desarrollo empresarial rural y la conservación de los recursos naturales en América tropical.



Costo

US\$ 1,850 por participante

Incluye: matrícula, textos, materiales, instructores, traslado aeropuerto-CATIE-aeropuerto, giras de campo, certificado, seguro médico, refrigerios, alimentación, alojamiento.

NO incluye: tiquete aéreo, gastos de visado e impuestos aeropuerto.



Cupo

25 participantes



Fecha Límite de Inscripción

30 de julio, 2004.

El Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros regulares son: el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Venezuela. El presupuesto básico del CATIE se nutre de generosas aportaciones anuales de estos miembros, los cuales a su vez conforman su Consejo Superior.

CATIE

Centro Agronómico Tropical
de Investigación y Enseñanza

Las solicitudes deben ser enviadas a:

Área de Capacitación

Sede Central, CATIE 7170, Turrialba, Costa Rica

Tel.: (506) 556-6621/558-2433 Fax: (506) 556-0176

Internet: www.catie.ac.cr

Correo electrónico: capacitacion@catie.ac.cr

CATIE

Centro Agronómico Tropical
de Investigación y Enseñanza

Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural Curso 1: Fundamentos para la Organización de Pequeños Productores en Empresas Rurales

cecoeco

Centro de Capacitación y Escuelas
de Campo Central y de la Costa Atlántica

CIAT
Centro Interamericano de Agricultura
Tropical

Coordinador:
Jason Donovan, M.Sc.

30 de agosto al 9 de septiembre del
2004

Sede Central, Turrialba, Costa Rica

www.catie.ac.cr

Solicitud de inscripción

Empresarial Rural

Para pequeños productores organizados en empresas rurales, una de las oportunidades más prometedoras surgiendo de la globalización económica es la comercialización en mercados especializados. A nivel internacional, existen nichos para productos gourmet, orgánicos, de comercio justo y madera certificada. En los mercados nacionales, productos no tradicionales gozan de una demanda creciente, entre ellos determinadas frutas y hortalizas y algunas especies maderables y no maderables.

En América tropical la mayoría de los pequeños productores no ha logrado aprovecharse de estas oportunidades. Sus organizaciones empresariales de primer y segundo grado enfrentan dificultades para identificar oportunidades en mercados especializados, diversificar sus relaciones comerciales y cumplir continuamente con los requerimientos de calidad, cantidad y puntualidad.

La serie de capacitación *Desarrollo Empresarial Rural* pretende fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios de desarrollo empresarial (SDE), tanto públicos como privados, y de los gerentes de empresas rurales, para enfrentar los principales retos de las empresas rurales en consolidarse y vincularse con las cadenas productivas de productos especializados. La serie abarca cuatro cursos, impartidos en la sede del CATIE en Turrialba, Costa Rica, y en forma virtual:

1. *Fundamentos para la organización de pequeños productores en empresas rurales**
2. *Desarrollo de empresas rurales: Enfoque de cadena productiva**
3. *Inserción de empresas rurales en mercados internacionales: Enfoque de cadena de valor***
4. *Servicios de desarrollo empresarial para fomentar la competitividad de empresas rurales***

Cursos impartidos en 2004 (*) y 2005 (**)

Existe la opción de participar en un solo curso o hasta los cuatro cursos. Los participantes que cumplan exitosamente con los cuatro cursos, los requisitos de aplicación de campo en sus países de origen y la participación en las discusiones virtuales, podrán optar al *Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural*, otorgado conjuntamente por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), el Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco) y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT).

Fundamentos para la organización de pequeños productores en empresas rurales

La organización de pequeños productores es un paso primordial para obtener mayores beneficios económicos y sociales de sus actividades productivas orientadas al mercado. Además de contribuir a la reducción de sus costos de producción y comercialización, les permite crear vínculos con otros actores de la cadena productiva, acceder a servicios financieros, agregar valor a sus productos, generar conocimientos y cumplir con los requisitos de la certificación orgánica, forestal o del comercio justo.

Este curso parte del entendimiento que cualquier propuesta para la organización empresarial de pequeños productores tiene que basarse en un análisis de sus prioridades y su respectivo capital social, humano, natural, físico y financiero. Con este fin, el primer paso para la organización empresarial rural es un **análisis de los medios de vida (livelihoods)** de los pequeños productores. Los hallazgos de este análisis deben ser relacionados con los de un **análisis de las oportunidades y exigencias del mercado**, como segundo elemento clave para determinar, para cada caso específico, la mejor forma de **organización de una empresa rural viable**, constituyendo el punto de partida para el desarrollo empresarial rural.



Objetivos

Los participantes dominarán los conceptos, metodologías y herramientas para facilitar la elaboración de un plan de organización empresarial por pequeños productores, incorporando el análisis de medios de vida y de mercados especializados.



Contenido

- Conceptos, metodologías y herramientas para el análisis de medios de vida rurales
- Análisis de disyuntivas económicas a nivel de hogar, con enfoque de género
- Análisis de mercados especializados para productos agrícolas y forestales
- Conceptos básicos de la organización Intra e Interempresarial

Nombre completo: _____
 Nacionalidad: _____
 Fecha de nacimiento: _____
 Identificación/paseaporte: _____
 Profesión y grado Académico: _____
 Organización y puesto: _____
 Tipo organización: ONG ☐ Privada ☐ Pública ☐ Otro (indicar): ☐

Cuenta con financiamiento (propio o de la institución): Si ☐ No ☐
 Ha participado en otras actividades de capacitación ofrecidas por el CATIE: Si ☐ No ☐
 Cómo se enteró de este curso:
 pág. web ☐ prensa ☐ email ☐ brochure ☐ revistas ☐
 otro medio (indicar): _____
 Adjuntar copia del Currículum y una página adicional donde indique las razones de su interés en este curso, expectativas y la forma en que aprovechará el aprendizaje adquirido.
 Enviar solicitud al Área de Capacitación, CATIE

Dirección de trabajo: _____
 Dirección personal (o privada): _____
 Teléfono (trabajo): (____) _____
 Teléfono (personal): (____) _____
 Fax: _____
 E-mail: _____

También puede inscribirse directamente en nuestra página web:
www.catie.ac.cr
 Para mayor información:
 Área de Capacitación y Conferencias
 CATIE 7170, Turrialba, Costa Rica
 Teléfonos: (506) 556-6021/556-2433
 Fax: (506) 556-0176
 Correo Electrónico: capacitación@catie.ac.cr

☐ Recibo ☐ Recibo Card ☐ Ordenante ☐ Recibo Express ☐ Recibo
 Fecha de vencimiento: _____
 Mes: _____ Año: _____

Recibo: _____
 Año: _____

Firma



Contenido

- Enfoque microrregional para el desarrollo empresarial rural
- Selección de cadenas promisoras
- Identificación de oportunidades de mercado
- Identificación y convocatoria de actores de la cadena
- Análisis participativo de la cadena productiva
- Factores que limitan o aumentan la competitividad de la cadena
- Diseño de una estrategia integral para mejorar la competitividad de la cadena
- Negociación, alianzas y acuerdos comerciales.



Metodología

El curso se desarrollará con base en cuatro métodos didácticos complementarios:

- Presentación de la base teórica por los instructores del curso
- Adaptación de herramientas en grupos de trabajo
- Aplicación de las herramientas en el campo
- Revisión y aprendizaje horizontal de los resultados del campo.

Aquellos participantes quienes optarán al *Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural* deben aplicar los conceptos, metodologías y herramientas adquiridos al regresar a sus instituciones y participar en las discusiones virtuales durante el periodo de estudio.



Instructores

Mark Lundy, M.Sc.
Dietmar Stolan, Ph.D.
Jason Donovan, M.Sc.
Elécer Vargas, Ph.D.
Ruth Jurkín, M.A.



Requisitos

El curso va dirigido a representantes de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, y de empresas rurales y consultoras, cuyos labores se dirigen al desarrollo empresarial rural y la conservación de los recursos naturales en América tropical.



Costo

US\$ 2,570 por participante

Incluye: matrícula, textos, materiales, instructores, traslado aeropuerto - CATIE - aeropuerto, giras de campo, certificado, seguro médico, refrigerios, alimentación, alojamiento.

NO incluye: tiquete aéreo, gastos de visado e impuestos aeropuerto.



Cupo

25 participantes



Fecha Límite de Inscripción

13 de agosto, 2004

El Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros regulares son: el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Venezuela. El presupuesto básico del CATIE se nutre de generosas aportaciones anuales de estos miembros, los cuales a su vez conforman su Consejo Superior.

CATIE

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza

Las solicitudes deben ser enviadas a:

Área de Capacitación

Sede Central, CATIE 7170, Turrialba, Costa Rica

Tel: (506) 556-6021/556-2433 Fax: (506) 556-0176

Internet: www.catie.ac.cr

Correo electrónico: capacitacion@catie.ac.cr

CATIE

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza

Capacitación 2004

Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural

Curso 2:

Desarrollo de Empresas Rurales: Enfoque de Cadena Productiva

cecoeco

CIAT

Coordinadores:
Dietmar Stolan, Ph.D.
Mark Lundy, M.Sc.

13 al 24 de septiembre del 2004
Sede Central, Turrialba, Costa Rica

www.catie.ac.cr



Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural

Para pequeños productores organizados en empresas rurales, una de las oportunidades más prometedoras surgiendo de la globalización económica es la comercialización en mercados especializados. A nivel internacional, existen nichos para productos gourmet, orgánicos, de comercio justo y madera certificada. En los mercados nacionales, productos no tradicionales gozan de una demanda creciente, entre ellos determinadas frutas y hortalizas y algunas especies maderables y no maderables.

En América tropical la mayoría de los pequeños productores no ha logrado aprovecharse de estas oportunidades. Sus organizaciones empresariales de primer y segundo grado enfrentan dificultades para identificar oportunidades en mercados especializados, diversificar sus relaciones comerciales y cumplir continuamente con los requerimientos de calidad, cantidad y puntualidad.

La serie de capacitación *Desarrollo Empresarial Rural* pretende fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios de desarrollo empresarial (SDE), tanto públicos como privados, y de los gerentes de empresas rurales, para enfrentar los principales retos de las empresas rurales en consolidarse y vincularse con las cadenas productivas de productos especializados. La serie abarca cuatro cursos, impartidos en la sede del CATIE en Turrialba, Costa Rica, y en forma virtual:

1. *Fundamentos para la organización de pequeños productores en empresas rurales**
2. *Desarrollo de empresas rurales: Enfoque de cadena productiva**
3. *Insertión de empresas rurales en mercados internacionales: Enfoque de cadena de valor***
4. *Servicios de desarrollo empresarial para fomentar la competitividad de empresas rurales***

Cursos impartidos en 2004 (*) y 2005 (**)

Existe la opción de participar en un solo curso o hasta los cuatro cursos. Los participantes que cumplan exitosamente con los cuatro cursos, los requisitos de aplicación de campo en sus países de origen y la participación en las discusiones virtuales, podrán optar al *Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural*, otorgado conjuntamente por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), el Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco) y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT).



Curso 2:

Desarrollo de empresas rurales: Enfoque de cadena productiva

Tradicionalmente, las intervenciones hacia el desarrollo del sector agropecuario se han centrado en el aumento de la productividad. Como resultado, el fuerte incremento de la oferta de productos básicos agropecuarios ha conducido a una significativa disminución de sus precios. Si bien los aumentos productivos han abaratado los alimentos para segmentos importantes de la población urbana, no han generado mayores ingresos para los productores y empresas rurales.

Para lograr una reducción efectiva en los niveles de pobreza rural, se requiere pensar más allá de la productividad e incorporar temas como rentabilidad y competitividad a nuestra agenda de trabajo. El fomento de empresas rurales con base en productores organizados y gerentes capaces de gestionar y mantener vínculos con mercados especializados se presenta como una estrategia alternativa de desarrollo rural.

Las tendencias hacia la globalización económica y el libre comercio subrayan la importancia del enfoque de competitividad. Ella depende de una mayor organización empresarial tanto dentro de las empresas rurales como entre ellas y otros eslabones de la cadena productiva, así como el acceso a información, tecnología y financiamiento.

Además requiere de un cambio de una estrategia de ventajas comparativas, basadas en recursos naturales, mano de obra barata, subsidios estatales y productos poco elaborados, hacia una **estrategia de ventajas competitivas**, basadas en la diversificación de los sistemas de producción y la penetración de mercados especializados, mediante la diversificación y el desarrollo de productos, la **organización empresarial y alianzas estratégicas** entre distintos eslabones de la cadena productiva.



Objetivos

Los participantes dominarán el concepto de cadena productiva y el diseño de estrategias de competitividad por medio del uso de herramientas participativas.

Solicitud de inscripción

Nombre completo: _____
 Nacionalidad: _____
 Fecha de nacimiento: _____
 e identificación/pasaporte: _____
 Profesión y grado Académico: _____
 Organización y puesto: _____
 Tipo organización: ONG ☐ Privada ☐ Pública ☐ Otro (indicar) ☐ _____
 Dirección de trabajo: _____
 Dirección personal (opcional): _____
 Teléfono (trabajo): () _____ Teléfono (personal): () _____
 Fax: _____ E-mail: _____

Cursos de su interés

¿Cuánta con financiamiento (propio o de la institución)? SI ☐ No ☐
 Ha participado en otras actividades de capacitación ofrecidas por el CATIE?
 SI ☐ No ☐ Indicar: _____

Cómo se enteró de este curso:
 pag web ☐ prensa ☐ email ☐ brochure ☐ revistas ☐
 otro medio (indicar) _____

Agregar copia del Curriculum y una página adicional donde indique las razones de su interés en este curso, expectativas y la forma en que aprovechará el aprendizaje adquirido.
 Enviar solicitud al Área de Capacitación, CATIE.

También puede contactar directamente en nuestra página Web:
www.catie.ac.cr

Para mayor información:
 Área de Capacitación y Conferencias:
 CATIE 7170, Turrialba, Costa Rica.
 Teléfono: (506) 556-402/1559-2433
 Fax: (506) 556-0176
 Correo Electrónico: capacitación@catie.ac.cr

☐ Tel. ☐ Móvil ☐ Celular ☐ Correo ☐ American Express ☐ Banco ☐ Tarjetas de crédito

Fecha de vencimiento

☐ Mes ☐ Año

Firma



ANEXO 4
ANTECEDENTES CURRICULARES Y/O
CONTENIDOS DE LA ACTIVIDAD DE FORMACIÓN

Contenido del Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural por Módulo

Problemas enfrentados	Enfoques conceptuales	Temas a tratar
Módulo 1: Fundamentos para la organización de pequeños productores en empresas rurales		
Falta de conceptos, metodologías y métodos para el desarrollo pre-empresarial	La organización de pequeños productores es un paso primordial para obtener mayores beneficios económicos y sociales de sus actividades productivas orientadas al mercado. Además de contribuir a la reducción de sus costos de producción y comercialización, les permite crear vínculos con otros actores de la cadena productiva, acceder a servicios financieros, agregar valor a sus productos, generar conocimientos y cumplir con los requisitos de la certificación orgánica, forestal o del comercio justo. El proceso de desarrollo empresarial rural debe partir de un análisis de las disyuntivas entre la participación en las iniciativas empresariales y la producción de subsistencia, para definir el grado y la forma óptima de la organización empresarial para la inserción en la cadena productiva.	- Planificación integral para la organización de pequeños productores en empresas rurales - Conceptos, metodologías y métodos para el análisis de medios de vida rurales ("livelihoods analysis") - Conceptos básicos de la organización intra e inter-empresarial - Análisis de mercados especializados para productos agrícolas y forestales - Análisis de disyuntivas económicas a nivel de hogar en términos de la inversión requerida para el desarrollo de iniciativas empresariales viables - Organización interna para la certificación orgánica, forestal y de comercio justo
Módulo 2: Desarrollo de empresas rurales: Enfoque de cadena productiva		
Falta de orientación empresarial y de mercado	Para lograr una reducción efectiva en los niveles de pobreza rural, se requiere pensar más allá del enfoque tradicional en la productividad e incorporar temas como rentabilidad y competitividad a nuestra agenda de trabajo. Eso requiere de una mayor organización empresarial tanto dentro de las empresas rurales como entre ellas y otros eslabones de la cadena productiva, así como el acceso a información, tecnología y financiamiento. El fomento de empresas rurales con base en productores organizados y gerentes capaces de gestionar y mantener vínculos con mercados especializados se presenta como una estrategia alternativa de desarrollo rural.	- Enfoque microregional para el desarrollo empresarial rural - Selección de cadenas promisorias - Análisis participativo de la cadena productiva - Identificación de los factores que limitan la competitividad de la cadena - Diseño de una estrategia integral para mejorar la competitividad de la cadena - Negociación, alianzas y acuerdos comerciales
Módulo 3: Inserción de empresas rurales en mercados internacionales: Enfoque de cadena de valor		
Conocimientos y experiencia limitados en el acceso a mercados internacionales	Acceder a mercados internacionales requiere estrategias que rompan el aislamiento de las empresas rurales. La cadena de valor es una red estratégica entre diferentes actores actuando dentro de la misma cadena productiva donde se inviertan tiempo y recursos en la cooperación, comunicación y coordinación, con el fin de lograr las metas inalcanzables de manera individual. Para las empresas rurales, la cadena de valor ofrece, entre otras cosas, la posibilidad de reducir los costos de transacción, lograr más seguridad en las relaciones comerciales, y mayor acceso a nuevas tecnologías de producción, información y comunicación.	- Enfoque internacional para el desarrollo empresarial rural - Formación de consolidación de alianzas estratégicas entre empresas y con organizaciones de comercio alternativo - Análisis participativo de las cadenas de valor - Normativas y estándares relacionados con la seguridad, la salud y el medio ambiente en mercados internacionales - Regímenes internacionales de certificación y acreditación - Diseño y uso de sistemas de inteligencia de mercado
Módulo 4: Servicios de desarrollo empresarial para fomentar la competitividad de empresas rurales		
Falta de una estrategia concertada para el desarrollo empresarial rural	Muchos oferentes de servicios de desarrollo empresarial (SDE), tanto del sector público como privado, han ofrecido servicios que reflejan más las necesidades definidas por ellos que las expresadas por las empresas rurales. De igual manera, existe una competencia entre proveedores de servicios con y sin fines de lucro, que representa una barrera al desarrollo de un sistema de provisión de servicios más sostenible. Un esfuerzo concertado entre los diferentes actores clave contribuirá a mayor eficiencia y eficacia de las inversiones en el desarrollo empresarial rural como un paso previo al desarrollo de un mercado funcional para los SDE.	- Definición de roles en la provisión de servicios empresariales - Análisis de mercado orientación de SDE hacia la demanda - El enfoque del mercado y servicios de desarrollo empresarial - Vinculación entre los servicios técnicos, empresariales y financieros en la cadena de valor - Identificación de oportunidades para la creación y consolidación de alianzas estratégicas en cadenas de valor - Evaluación del Impacto de servicios empresariales

Programa Tentativo

	Lunes, 13 Septiembre	Martes, 14 Septiembre	Miércoles, 15 Septiembre	Jueves, 16 Septiembre	Viernes, 17 Septiembre	Sábado, 18 Septiembre
08:00-10:00	Introducción I - Inauguración - Presentaciones del CATIE, CeCoEco y Proyecto de Agroempresas/CIAT - Descripción del Diplomado en Desarrollo Empresarial Rural, Reglas de Juego	Conceptos III Enfoques de medios de vida (<i>livelihoods</i>) y conformación y organización de PYMEs rurales Prerequisitos para el encadenamiento <i>Dietmar Stoian</i>	Métodos I Selección de cadenas promisorias en una región Criterios de selección, métodos participativos y diseño de una herramienta de priorización <i>Mark Lundy</i>	Métodos III Reconciliando el mundo campesino con el mercado Análisis de disyuntivas entre los medios de vida y el desarrollo empresarial rural <i>Dietmar Stoian</i>	Métodos VII Análisis participativo de la cadena Identificación de actores: - Prestadores de servicios de desarrollo empresarial - Mapeo de cadenas <i>Mark Lundy</i>	Preparación Recolección de Datos II Diseño de herramientas para la identificación de actores y el análisis de la cadena <i>Mark Lundy, Dietmar Stoian</i>
10:00-10:30	Receso	Receso	Receso	Receso	Receso	Receso
10:30-12:00	Introducción II - Inscripción - Presentación participantes - Análisis de expectativas - Presentación del contenido - Revisión del programa - Reglas de convivencia - Sistema de Retroalimentación	Conceptos IV Conceptos de cadenas - Cadenas de comercialización - Cadenas productivas - Cadenas de valor - Cadenas competitivas <i>Dietmar Stoian</i>	Métodos II Identificación de oportunidades de mercado - Inteligencia de Mercado - Diagnóstico rápido de mercados - Construcción de una herramienta de campo <i>Mark Lundy</i>	Métodos IV Análisis Participativa de la Cadena Métodos participativos para un estudio de pre-factibilidad de un proyecto empresarial rural <i>Dietmar Stoian</i>	Métodos VIII Factores que limitan la competitividad de una cadena (a) Análisis de problemas (b) Priorización de problemas <i>Mark Lundy</i>	Recolección de Datos I Visita de la Feria de Agricultores en Turrialba
12:00-14:00	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo
14:00-15:30	Conceptos I Construcción de Conceptos <i>Mark Lundy</i>	Conceptos IV Conceptos de cadenas (cont.)	Visita de Reconocimiento Producción de leche y queso en Santa Cruz de Turrialba Salida al campo	Métodos V Análisis participativo de la cadena Identificación de actores: - Conceptos básicos de triangulación - Lo formal vs. lo informal - Poder y representatividad <i>Mark Lundy</i>	Métodos IX Factores que limitan la competitividad de una cadena - Priorización de problemas (cont.) - análisis de causas y efectos de los problemas <i>Mark Lundy</i>	Recolección de Datos II Análisis de la cadena de queso en Santa Cruz de Turrialba
15:30-16:00	Receso	Receso	Receso	Receso	Receso	Receso
16:00-17:30	Conceptos II Aplicación de los conceptos construidos <i>Mark Lundy</i>	Conceptos V Desarrollo empresarial rural Un enfoque integral <i>Mark Lundy</i>	Visita de Reconocimiento Cont. Visita a cadenas detallistas, Elpermás, Tres Ríos.	Métodos VI Análisis participativo de la cadena Identificación de actores: Estudios de caso de cadenas de comercialización en Bolivia <i>Dietmar Stoian</i>	Preparación Recolección de Datos I Diseño de herramientas para la identificación de actores y el análisis de la cadena <i>Mark Lundy, Dietmar Stoian</i>	Trabajo en grupos: - Productores de leche - Procesadores - Intermediarios - Detallistas - Prestadores de servicios
17:30-17:40	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día
17:45-18:30	Cena	Cena	Cena	Cena	Cena	Cena
18:30-20:00 (opcional)	Cena de bienvenida: (18:00-20:30)				Grupo focal para la evaluación de la primera semana.	Sistematización y análisis de la información recogida <i>Participantes</i>

	Domingo, 19 Septiembre	Lunes, 20 Septiembre	Martes, 21 Septiembre	Miércoles, 22 Septiembre	Jueves, 23 Septiembre	Viernes, 24 Septiembre
08:00-10:00	libre	Sistematización Análisis de la cadena de queso en Santa Cruz de Turrialba Análisis de la información levantada (cont.)	Ampliación de conceptos y métodos II Facilitando negociaciones entre los actores Taller de negociación Mark Lundy	Preparación Recolección de Datos Faltantes Diseño de la metodología de campo Selección de herramientas para la priorización de problemas, análisis de sus causas y efectos y de las posibles soluciones Mark Lundy, Dietmar Stolan	Ampliación de conceptos y métodos VI Benchmarking Perspectivas de mercado Mark Lundy	Síntesis I Reflexión y retroalimentación sobre el proceso de diseño de la estrategia de competitividad
10:00-10:30		Receso	Receso		Receso	Receso
10:30-12:00	libre	Cont.	Ampliación de conceptos y métodos III Factores que aumentan la competitividad de cadenas Panel respecto a la diferenciación de productos.	Recolección de Datos Faltantes Identificación y análisis de los puntos críticos Salida al campo: Grupos focales con productores, procesadores, comercializadores y prestadores de servicios	Sistematización II Análisis de la cadena de queso en Santa Cruz de Turrialba Preparación de la mesa de negociación y estrategia de competitividad	Síntesis II Evaluación del desarrollo del proceso y evaluación final del curso
12:00-14:00		Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo
14:00-15:30	libre	Plenaria I Información de la cadena - Revisión de resultados: presentación por grupo y discusión - Identificación de vacíos de información - Plan de investigación para llenar los vacíos	Ampliación de conceptos y métodos IV Factores que aumentan la competitividad de cadenas - Certificación de productos y procesos (ISO, Orgánico, Forestal, HACCP) Dietmar Stolan	Recolección de Datos Faltantes (cont.)	Mesa de negociación Estrategia de Competitividad para la cadena de productos lácteos de Santa Cruz de Turrialba - Resultados: presentación - Puntos críticos: revisión - Estrategia de competitividad: bosquejo inicial	Seguimiento Definición y asignación de tareas a ejecutarse en los países de origen
15:30-16:00		Receso	Receso	Receso	Receso	Receso
16:00-17:30	libre	Ampliación de conceptos y métodos I Relacionando todo – construcción de caminos lógicos - Identificación de causas básicas de los problemas - Identificación de puntos de apalancamiento para aumentar la competitividad de la cadena Mark Lundy	Ampliación de conceptos y métodos V Nuevas tendencias en los marcos regulatorios - Ley de Bioterrorismo - Eurepgap - Traceabilidad Dietmar Stolan	Sistematización I Análisis de la cadena de queso en Santa Cruz de Turrialba Sistematización de la información levantada	Cont.	Cont.
17:30-17:40	libre	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día	Evaluación del día	
17:45-18:30		Cena	Cena	Cena	Cena de Clausura: 18:00-20:30	