

PLAN OPERATIVO F UPP 7301

NOMBRE INICIATIVA:

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA FLORÍCOLA A TRAVÉS DEL ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS EN LA CADENA PRODUCTIVA, AMPLIACIÓN DE OFERTA Y PERIODO DE PRODUCCIÓN BASADOS EN UNA CORRECTA ARTICULACIÓN DE PRODUCTORES, VARIEDADES Y ÁREAS GEOGRÁFICAS”

EJECUTOR:

Floricultura Novazel S.A

FECHA:

Por FUNDACION PARA LA INNOVACION
AGRARIA

EJECUTOR

1. Plan de Trabajo

“Mejoramiento de la competitividad de la industria florícola a través del establecimiento de alianzas en la cadena productiva, ampliación de oferta y periodo de producción basados en una correcta articulación de productores, variedades y áreas geográficas”

Estructura de financiamiento:

	Valor	%
FIA		
Contraparte		
Total		

Periodo de ejecución:

Fecha de inicio	1 Diciembre 2007
Fecha de término	30 de Noviembre 2010
Duración (meses)	36

2. Identificación del Ejecutor* y Agentes Asociados:

RUT Agente postulante	Nombre Ejecutor y Agente asociados	Giro/Actividad	Rut Agente postulante	Representante Legal	Firma
	Floricultura Novazei*	Comercialización de flores y plantas		Beverley Joe	
	Agrocasablanc a Ltda.	Producción, importación productos florales		Sergio Uribe	
	Iris Avendaño Briceño	Agrícola		Iris Avendaño Briceño	
	Octavio Polanco	Vivero		Octavio Polanco	
	Agrícola Ponderosa Ltda.	Agrícola		Martín Cartwright Compton	
	Productos Ornamentales Floranda S.A.	Producción y comercialización de productos		José Manuel Contreras	
	Franklin Nelson Cueto	Agricultura, importación y exportación de flores		Franklin Nelson Cueto	
	Alejandro de Kartzow	Producción en viveros, floricultura		Alejandro de Kartzow	
	--	--		--	
	Inversiones y	Servicios Agrícola y		Lourdes Rojas	

	Agrícola Platinum Ltda.	Forestal			
	Flores de La Patagonia Ltda.	Comercialización y exportación		Pedro Antonio Puratich	
	Flowerzone Ltda.	Comercialización y exportación de flores		Matias Avendaño	
	--	--	--	--	
	--	--	--	--	
	Carrizalillo Growers S.A.	Producción y exportación de Flores		Juan Carlos Lagos	

3. Nombre de la Entidad Responsable/Ejecutor:

Floricultura Novazel S.A

3.1. Identificación del representante de la Entidad Responsable/Ejecutor:

Nombre	Beverley Joe
Rut	
Profesión	Ing. Agrónomo
Dirección (comercial)	
Teléfono	
Fax	
E-mail	

4. Objetivos del Programa:

4.1. Objetivo general

“Desarrollar una industria florícola competitiva, a través organización de productores y complementación de la producción de nuevas variedades en diferentes áreas geográficas”

4.2. Objetivos específicos (enumerar máximo 5)

Área Comercial

1. Desarrollar un estudio de las especies con mayor potencial en los mercados de EEUU, EU y Japón.
2. Conocer e implementar modelos de comercialización (consignación-fijo) y distribución (centralizado, atomizado, aéreo, marítimo) más competitivos.
3. Generar, validar y socializar el modelo de negocio del Programa.

Área Nuevos Cultivos

4. Introducir y evaluar nuevas especies ornamentales en diferentes áreas geográficas con alto potencial comercial, a través de agencias, contactos con breeders y establecimiento de convenios.

Área Tecnologías

5. Introducir y evaluar tecnologías de producción de las especies introducidas.

Área Desarrollo Competencias Nacionales

6. Desarrollar capacidades locales para la consolidación de la industria
7. Desarrollar modelo de organización de productores respecto del Modelo de Negocio de la Cadena Productiva del Programa.

5. Resultados esperados del Programa:

Resultados		
N°	Descripción	Indicador de cumplimiento
1	Estudios de mercado que determinan especies con potencial comercial (EEUU, Japón, EU).	3 Reportes con Estudio mercado de EEUU, Japón, EU.
2	Análisis rentabilidad de cada cultivo evaluado y escalamiento productivo de cada especie.	10 Reportes con análisis rentabilidad de cada cultivo.
3	Modelos de distribución de embarques aéreos, mercados de EEUU, EU, Japón.	3 Reportes con modelos de distribución Aéreo.
4	Modelos de distribución de embarques marítimos, mercados de EEUU, EU, Japón.	3 Reportes con modelos de distribución marítimos.
5	Evaluación de potencial productivo al menos 40 variedades ornamentales nuevas en Chile. (25 especies para envíos aéreos y 15 especies envíos marítimos).	Reportes con evaluaciones productivas de todas las variedades introducidas.
6	Desarrollo de proyectos productivos para cada uno de los integrantes del grupo. (Análisis comercial, Mix de variedades).	9 Proyectos productivos operando.
7	Establecimiento de alianzas comerciales nuevas con Breeders. (Nuevas licencias y agencias para introducir más especies)	3 Alianzas firmadas (Nuevas variedades y agencias)
8	Desarrollo de paquetes tecnológico por especie introducida (a través de Giras y traída de expertos).	Un paquete tecnológico por especie introducida.
9	Desarrollo de sistemas de control de calidad (Marítimo y Aéreo).	2 manuales con sistemas d control de calidad uno marítimo y otro aéreo.
10	Se desarrollarán contratos de asociaciones abiertas, cerradas.	Firma de 5 contratos de producción. (Entre productor y exportador).
11	Se esperan formar al menos Joint Ventures y asociaciones estrategias dentro del grupo.	Firma de 3 Joint Ventures y 3 asociaciones estrategias dentro del grupo.
12	Se desarrollaran pasantías por parte de grupo para capturar tecnología y capacitar personal chileno.	Que al menos 1 profesional por empresa participante participe de en las pasantías.
13	Implementación de un sistema de control y evaluación de	Desarrollo e Implementación de un sistema de

	gestión.	seguimiento y control de la gestión del Programa.
14	Traspaso del conocimiento generado al interior de la cadena.	Presentación de resultados de Giras, Consultorías a Pasantías en cada reunión trimestral con los productores.
15	Sistema de gestión predial competitividad por costos.	Desarrollo de Sistema de Gestión predial aplicable a cada uno de los productores.
16	Visión estrategia y modelo de negocio validada y socializada,	Desarrollo de Documento de Modelo y Visión Estratégica del Negocio, validada por el Directorio Ejecutivo. Presentación de esta información en cada reunión de Directorio.
17	Unidad Mínima de Negocio	Caracterización de la unidad mínima de Negocio dentro del documento de Modelo de Negocio.
18	Modelo de Organización de Productores.	Caracterización del Modelo de Organización de Productores dentro del documento de Modelo de Negocio.

6. Instrumentos:

6.1. Instrumentos requeridos para la ejecución del Programa.

NOTA: Los periodos de ejecución de las actividades incluyen las etapas previas de coordinación y preparación de las mismas.

Instrumento	Descripción de objetivos (breve)	Periodo de ejecución	Resultados esperados	
1	Unidad gestión	Administrar y gestionar actividades de programa proyecto FIA, las que corresponden a las programadas en los instrumentos, coordinando actividades como cursos, pasantías, giras, etc., velando por la obtención de los resultados programados y asegurando la participación de las empresas comprometidas.	03-12-07 30-11-10	Cumplimiento carta Gantt al menos en un 90%. Reportes mensuales con participación de al menos 75% empresas. Reuniones mensuales equipo coordinador. Obtención de al menos 90% de resultados planificados. Tres alianzas comerciales con breeders. Tres Join Venture entre empresas internacionales y chilenas. Contratos de asociaciones abiertas, cerradas y join venture.
2	Proyecto Flores	Introducir y establecer nuevas variedades ornamentales aptas para transporte aéreo, marítimo y gentiana apoyado por el paquete tecnológico de manejo de las variedades, la evaluación de mercado y la evaluación de la rentabilidad del cultivo.	03-12-07 30-11-10	Introducir y establecer alrededor de 25 variedades de sp. ornamentales aptas para envío aéreo 20 para envío marítimo y variedades de gentiana. Protocolos desarrollo productivo variedades seleccionadas. Evaluación mercado variedades seleccionadas. Estándar económico productivo del cultivo de variedades seleccionadas.
3	Proyecto Schinus molle	Domesticación del <i>Schinus molle</i> (pimiento o falso pimiento), con la selección de material nativo, desarrollo de tecnologías de manejos de poda y polinización y la evaluación de rentabilidad del cultivo.	03-12-07 30-11-10	Material nativo seleccionado para ensayos agronómicos. Protocolo poda y polinización en Schinus molle. Información mercado Schinus molle. Reporte con análisis rentabilidad cultivo.
4	Estudio Mercado EEUU, UE y Japón.	Determinar las condiciones actuales y aproximación a las condiciones futuras para variedades cultivadas en Chile, con el aporte de información de demanda actual y futura, ranking de variedades con potencial comercial, desarrollando modelo productivo nacional en base análisis mercados, desarrollando un esquema básico de distribución por mercado.	03-12-07 20-08-10	Un estudio de mercado detallado para EEUU, UE y Japón. Ranking de especies para determinar Best Bet. Articulación productiva para equilibrio ofertas internacional y nacional, un reporte de modelos de distribución por mercado para especies de transporte aéreo y marítimo.
5	Gira Japón	Captura tecnológica manejo productivo de Gentiana, estrategias de mercado y evaluar variedades nuevas para Chile, conociendo en la práctica tecnologías productivas, evaluando el funcionamiento del auction y nuevas especies con potencial en Chile y desarrollando	27-07-09 16-10-09	Reporte de tecnologías de manejo especies Japón. Desarrollo Estrategia comercial en función del mercado de Japón. Listado especies con potencial comercial para Chile. Acuerdo comercial importador/Hibridador.

		lazos comerciales con importadores japoneses.		
6	Gira UE	Captura tecnológica manejo productivo, estrategias de mercado y evaluación de variedades nuevas para Chile, conociendo en la práctica tecnologías de producción, observando el funcionamiento del auction, evaluando especies con potencial y desarrollando lazos comerciales con importadores de la UE.	29-09-08 19-12-08	Reporte de tecnologías de manejo especies en UE. Desarrollo Estrategia comercial en función del mercado de UE. Listado especies con potencial comercial para Chile. Acuerdo comercial Importador / Hibridador.
7	Gira EEUU	Captura tecnológica de manejo productivo y mercado, conociendo en la práctica tecnologías productivas, modelos de distribución de flores, evaluando nuevas especies con potencial de desarrollo en Chile y entendiendo la dinámica del mercado de flores de EEUU.	26-04-10 16-07-10	Reporte de tecnologías de manejo especies EEUU. Reporte modelos de distribución. Listado especies con potencial comercial para Chile. Desarrollo Estrategia comercial en función del mercado de EEUU. Acuerdo comercial Importador / Hibridador.
8.1	Consultoría I Kolster - UE	Alcanzar potencial productivo en especies perennes mediante soporte técnico continuo, conociendo las claves técnicas de producción, conociendo y adaptando técnicas específicas de postcosecha y evaluando el potencial de introducción de nuevas variedades en Chile.	27-10-08 16-01-09	Reporte técnico con claves productivas de variedades introducidas. Reporte técnico manejo y tecnologías de postcosecha. Listado variedades con potencial.
8.2	Consultoría II Kolster - UE	Por detallar	27-05-09 18-08-09	Por detallar
8.3	Consultoría III Kolster - UE	Por detallar	27-11-09 19-02-10	Por detallar
9.1	Consultoría Gentiana NZ I	Alcanzar potencial productivo en gentiana mediante soporte técnico continuo, conociendo las claves productivas y las bases fisiológicas del desarrollo de cada variedad y evaluando el potencial de nuevas especies.	24-12-07 22-02-08	Conocimiento claves del cultivo. Conocimiento bases fisiológicas de manejo. Evaluar potencial introducción nuevas variedades.
9.2	Consultoría Gentiana Japón II	Por detallar	29-12-08 13-03-09	Por detallar
9.3	Consultoría Gentiana Japón III	Por detallar	02-08-10 15-10-10	Por detallar

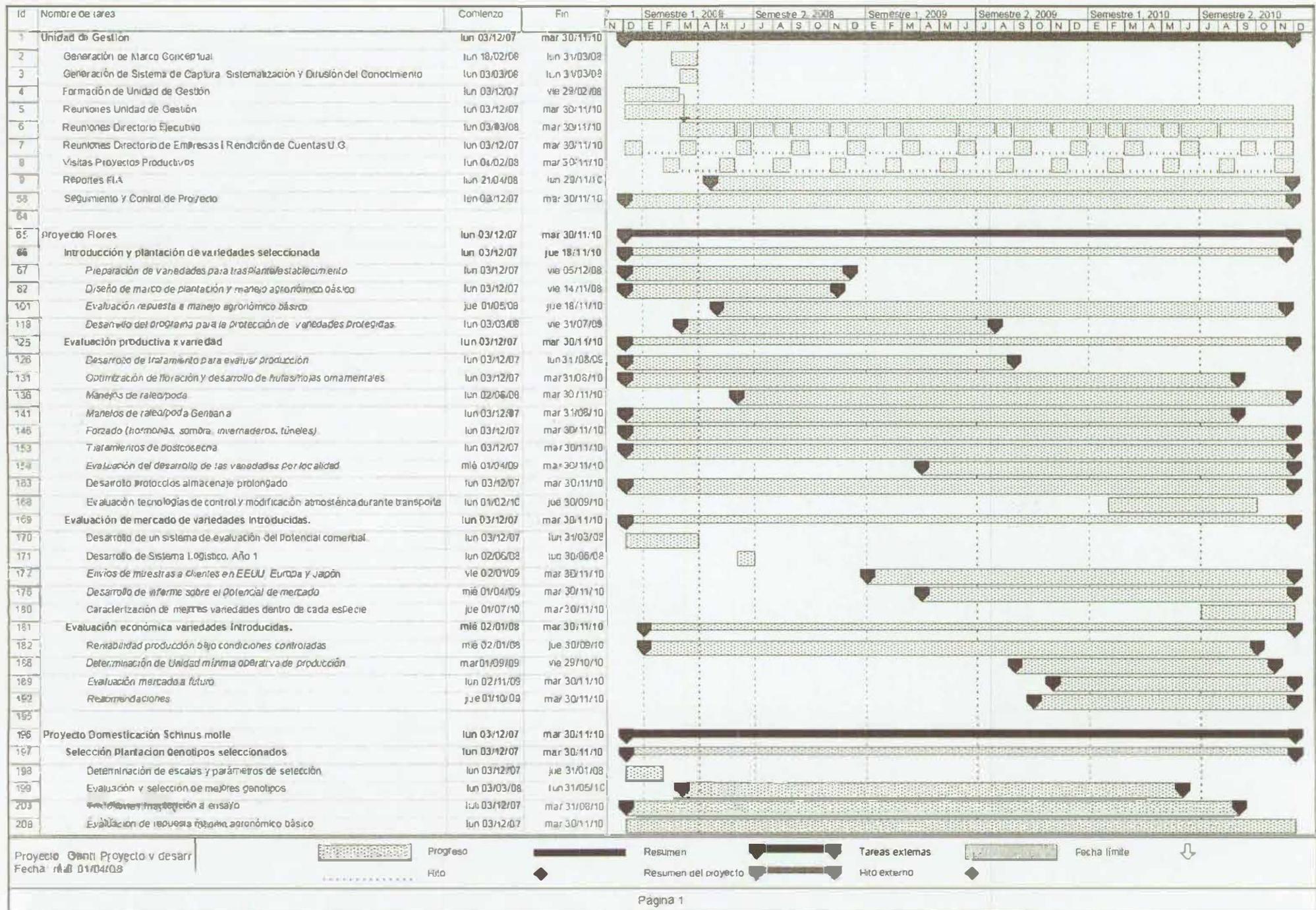
10.1	Consultoría Michael Mavrode.	Entender mercado potencial de EEUU de nuevas especies introducidas en Chile. Conocer tecnologías de manejo productivo de nuevas especies. Conocer la factibilidad de introducción de nuevas especies que tengan potencial comercial en el mercado de EE.UU. Conocer elementos logístico-operativos para consideración de México como receptor de flores desde Chile.	25-02-08 09-05-08	Reporte con Perfil del mercado de las especies a introducir a EEUU. Reporte con tecnologías de manejo productivo de las especies a introducir. Perfil de potenciales variedades perennes con potencial comercial en EEUU. Aspectos logísticos operación y coordinación México como receptor de flores desde Chile.
10.2	Consultoría Calla Co.	Entender mercado de EEUU, introducción nuevas variedades y tecnologías, conociendo los elementos que definen el mercado en EEUU, enfocado en supermercados, incorporando tecnologías de manejo y evaluando e introduciendo nuevas especies ornamentales.	27-11-09 12-02-10	Reporte perfil mercado EEUU. Reporte tecnologías manejo productivo. Perfil variedades potencial comercial
11.1	Consultoría mercado Japón I	Conocer elementos de mercado y culturales para buen posicionamiento en mercado japonés, conociendo aspectos culturales de este mercado, conociendo el sistema de venta, calidad y presentación, así como las tendencias y posibles nuevos nichos de negocios.	28-07-08 17-10-08	Reporte perfil mercado japonés. Reporte del funcionamiento de auctions y recomendaciones de calidad. Charla de tendencia de mercado.
11.2	Consultoría mercado Japón II	Por detallar	27-08-09 18-11-09	Por detallar
11.3	Consultoría mercado Japón III	Por detallar	27-05-10 18-08-10	Por detallar
12.1	Consultoría Nueva Zelanda I	Capturar visión y experiencia en cultivos y mercado neozelandés de variedades introducidas, observando el potencial de variedades introducidas en Chile y cultivadas en NZ, conociendo las claves productivas de cada variedad, al capturar tecnologías de manejo de gentianas y evaluando el potencial de introducción en diferentes zonas geográficas.	27-08-08 18-11-08	Reporte perfil variedades exportadas desde NZ. Reporte técnico con claves productivas de variedades introducidas. Listado variedades con potencial.
12.2	Consultoría Nueva Zelanda	Por detallar	29-06-09 18-09-09	Por detallar

13	Curso Poda	Entregar herramientas teórico técnicas en poda, pinching y otros manejos en cultivos ornamentales comprendiendo aspectos fisiológicos de estas prácticas, los tratamientos usados en niveles comerciales y herramientas de evaluación comercial. Difundir aspectos de transferencia tecnológica y experiencia adquiridos en instrumentos ejecutados.	01-12-08 20-02-09	Documento aspectos fisiológicos en poda y pinching. Reporte técnicas usadas comercialmente en poda y pinching. Estudio elementos comerciales, relación costo-beneficio de estas prácticas. Resumen conocimiento y experiencias proyecto FIA. Boletines de difusión, publicaciones página web
14	Curso Control Calidad	Entregar herramientas teórico técnicas en control de calidad de flores y cultivos ornamentales, comprendiendo aspectos fisiológicos y comerciales de la calidad de una flor, herramientas teóricas de trazabilidad, cadena frío y packing y herramientas comerciales de implicancias financieras del uso de sistema de control de calidad. Difundir aspectos de transferencia tecnológica y experiencia adquiridos en instrumentos ejecutados.	01-06-09 14-08-09	Documento aspectos fisiológicos en calidad. Documento aspectos comerciales en calidad. Manual trazabilidad, cadena frío y packing. Estudio evaluación financiera control calidad. Resumen conocimiento y experiencias proyecto FIA. Sistema de control de calidad para especies transporte aéreo y marítimo. Boletines de difusión, publicaciones página web
15	Curso Evaluación Comercial	Entregar herramientas teórico comerciales y habilidades en manejo comercial de cultivos ornamentales, con herramientas para evaluar productividad, rentabilidad y evaluación de un cultivo ornamental. Difundir aspectos de transferencia tecnológica y experiencia adquiridos en instrumentos ejecutados.	02-11-09 22-01-10	Documento manejo costos. Documento productividad. Documento rentabilidad. Estudio evaluación proyecto ornamental. Resumen conocimiento y experiencias proyecto FIA. Boletines de difusión, publicaciones página web
16	Curso Postcosecha	Entregar herramientas teórico técnicas en postcosecha de flores y cultivos ornamentales, comprendiendo aspectos fisiológicos, tratamientos comerciales, herramientas de evaluación comercial.	27-09-10 30-11-10	Documento aspectos fisiológicos en PC. Reporte técnicas usadas comercialmente en PC. Estudio elementos comerciales, relación costo-beneficio uso PC. Resumen conocimiento y experiencias proyecto FIA.

17.1	Pasantía Manejo Perennes I	Capturar y adaptar tecnología en manejo y producción especies ornamentales perennes para ser aplicada en Chile, adquiriendo conocimientos del manejo productivo en centros productivos europeos y poda, observando manejos de postcosecha de la especie y adaptando la tecnología a la realidad nacional.	27-04-09 28-07-09	Protocolo manejo sp. perennes. Protocolo poda sp. perennes. Protocolo manejo postcosecha sp. perennes.
17.2	Pasantía Manejo Perennes II	Por definir	31-08-09 03-12-09	Por definir
17.3	Pasantía Manejo Perennes III	Por definir	03-05-10 04-08-10	Por definir
17.4	Pasantía Manejo Perennes IV	Por definir	30-08-10 26-11-10	Por definir
18.1	Pasantía Nueva Zelanda I	Capturar y adaptar tecnología en manejo y producción de Calla e Hydrangea para aplicar en Chile.	30-03-09 02-07-09	Protocolo manejo Calla e Hydrangea. Protocolo poda Calla e Hydrangea. Protocolo manejo postcosecha Calla e Hydrangea.
18.2	Pasantía Nueva Zelanda II	Por definir	25-01-10 28-04-10	Por definir
19.1	Pasantía Gentiana I	Capturar y adaptar tecnología en manejo y producción de Gentiana para aplicar en Chile adquiriendo conocimientos del manejo productivo en producciones japonesas y de manejo de floración por pinching y balance hormonal, observando manejos de postcosecha específicos y adaptando la tecnología a la realidad nacional.	28-04-08 30-07-08	Protocolo manejo Gentiana. Protocolo manejo floración gentiana mediante pinching y balance hormonal. Protocolo manejo postcosecha Gentiana.
19.2	Pasantía Gentiana II	Por definir	28-07-08 29-10-08	Por definir
19.3	Pasantía Gentiana III	Por definir	26-01-09 30-04-09	Por definir
19.2	Pasantía Gentiana IV	Por definir	03-08-09 04-11-09	Por definir
19.2	Pasantía Gentiana	Por definir	01-02-10 06-05-10	Por definir
19.2	Pasantía Gentiana V	Por definir	05-07-10 07-10-10	Por definir

20.1	Pasantía Logística y distribución I	Capturar y adaptar forma de operación de principales mercados receptores y exportadores para aplicar en Chile, adquiriendo conocimientos del mercado receptor de flores en EEUU, UE y Japón y de los agentes recolectores y exportadores de NZ, modificando así el mercado exportador de flores chileno.	03-12-07 01-02-08	Protocolo envío flores a EEUU. Protocolo envío flores a UE. Protocolo envío flores a Japón. Protocolo manejo recepción flores en Chile y exportación exitosa.
20.2	Pasantía Logística y distribución II	Por definir	07-07-08 26-09-08	Por definir
20.3	Pasantía Logística y distribución III	Por definir	06-07-09 25-09-09	Por definir
20.4	Pasantía Logística y distribución IV	Por definir	03-05-10 23-07-10	Por definir

7. Carta Gantt del programa.



8. Hitos Semestrales del Proyecto

Hitos Semestrales del Proyecto	
Semestre	Hito
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción de al menos 40 variedades ornamentales a Chile. 2. Plantación de 30% de las variedades planificadas x productor. 3. Programa de trabajo con variedades protegidas. 4. Manuales con tratamientos a evaluar x productor. 5. Visión Estratégica y Modelo de Negocios Definido Validado y Socializado. Coordinado directamente con la Visita de Lyall. 6. Sistema de Control de Gestión y Evaluación Implementado. 7. Sistema de Captura, Sistematización y Difusión del Conocimiento, Implementado. 8. Presentación de Informe y Discusión de Resultados de Gira realizada por Lyall. 9. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 1. 10. Primer estudio de mercado. Presentación de Informe y Resultados. 11. Plan Operativo Finalizado. 12. Constitución de Directorio finalizada. 13. Reglamento de Funcionamiento de Directorio Realizado. 14. Contratos de Producción firmados.
2	<ol style="list-style-type: none"> 15. Realización del primer curso. 16. Al menos una Consultoría, Pasantía y Gira realizada. 17. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 2. 18. Evento de Presentación de Resultados coordinado con FIA. 19. Presentación de Resultados de Visitas y Organización de Productores. 20. Presentación anual de Sistema Logístico, Año 1 21. Protocolo de Manejo Técnico definido en forma general y para cada tema de evaluación. Avances Anuales, presentación de resultados, discusión y redefinición de ensayos y manejos técnicos. Primer Año.
3	<ol style="list-style-type: none"> 22. Introducción de 5 nuevas variedades. 23. Primeras evaluaciones de cultivos. 24. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 3. 25. Alianzas Establecidas con Breeder.
4	<ol style="list-style-type: none"> 26. Realización del 2do curso. 27. Segundo estudio mercado. Presentación de Informe y Resultados. 28. Al menos 3 consultorías, 5 Pasantías y 2 Giras realizadas. 29. Primeras evaluaciones productivas (N° de flores y calidad) 30. Presentación de Resultados de Visitas y Organización de Productores. 31. Modelo de Exportación Logística Distribución-Implementado.

	<p>32. Presentación anual de Sistema Logístico, Año 2. Avance, análisis y ajuste.</p> <p>33. Sistema de Control de Calidad Implementado, Año 2.</p> <p>34. Protocolo de Manejo Técnico definido en forma general y para cada tema de evaluación. Avances Anuales, presentación de resultados, discusión y redefinición de ensayos y manejos técnicos. Segundo Año.</p>
5	<p>35. Lista con Potenciales variedades a introducir.</p> <p>36. Segundas evaluaciones de cultivo (agronómicas y financieras).</p> <p>37. Al menos 3 consultorías, 5 Pasantías y 2 Giras realizadas.</p> <p>38. Primeras evaluaciones productivas (N° de flores y calidad).</p> <p>39. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 5.</p> <p>40. Unidad de Negocio y Rentabilidad por especie definida. Año 2.</p> <p>41. Potencial Productivo por especie estimado. Año 2.</p> <p>42. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 5.</p>
6	<p>43. Evaluaciones financieras de todas las variedades introducidas.</p> <p>44. Modelos de escalamiento productivo.</p> <p>45. 3 Joint Venture firmados.</p> <p>46. Tercer Estudio de Mercado. Presentación de Informes y Resultados.</p> <p>47. Unidad de Negocio y Rentabilidad por especie definida. Año 3.</p> <p>48. Potencial Productivo por especie estimado. Año 3.</p> <p>49. Informes y Resultados de Giras, Consultorías y Pasantías desarrolladas en el semestre 6.</p> <p>50. Presentación de Resultados de Visitas y Organización de Productores.</p> <p>51. Presentación anual de Sistema Logístico, Año 3.</p> <p>52. Sistema de Control de Calidad Implementado, Año 3.</p> <p>53. Protocolo de Manejo Técnico definido en forma general y para cada tema de evaluación. Avances Anuales, presentación de resultados, discusión y redefinición de ensayos y manejos técnicos. Tercer Año.</p>

Competencias requeridas en el equipo técnico para la ejecución del Programa:

Nombre	Formación/grado académico	Cargo dentro del Programa	Función y responsabilidad dentro del Programa
Matias Avendaño	Ing. Agrónomo, especialista desarrollo comercial flores	Coordinador	Será el responsable directo del desarrollo de las actividades del proyecto en su totalidad, cumplimiento de metas y Carta Gantt, así como también correcta asignación de recursos y reportes. Tendrá a su cargo al Jefe de proyecto.
Beverley Joe	Ing. Agrónomo, especialista manejo productivo flores	Coordinador Alterno	Será responsable directo de la introducción y transferencia de tecnologías de cultivos y contacto con investigadores, así como manejo de licencias y royalties. Tendrá bajo su responsabilidad al Jefe técnico.
Roberto Cavagnola	Ing. Civil en Biotecnología	Gerente de Proyecto	Su responsabilidad será llevar a cabo las actividades diarias del proyecto apoyado en las directrices del Coordinador, su función principal se relacionara al la formulación de reportes y presentación de resultados trimestrales al directorio del proyecto.
Germán García	Ing. Agrónomo, especialista cultivo flores.	Jefe Técnico	Sus actividades se remitirán a complementar las actividades de introducción y transferencia de tecnologías además de la consolidación de estas tecnologías en reportes técnicos, reportará estos avances en las reuniones de directorio.
Alejandro de Kartzow	Mgs. Agrónomo, Especialista proyectos agrícolas.	Representante Empresas	Durante las reuniones mensuales que realice la unidad de gestión en función de revisar el funcionamiento del proyecto y reportar en forma transversal cada una de las actividades, se solicitará la presencia de un representante de las empresas que mantenga y resguarde el enfoque empresarial del proyecto.
Gabriela Verdugo	Mgs. Agrónomo, Especialista flores.	Representante Investigadores (PUCV)	Al igual que el representante de los empresarios, en cada reunión mensual se invitará a la investigadora de la Universidad Católica de Valparaíso en función de tener los aportes desde el punto de vista científico y docencia sobre las directrices del proyecto
Magdalena Correa	Ing. Agrónomo	Jefe I+D	Será responsable directo de la generación de los estudios de Investigación y Desarrollo del Proyecto. Definición de protocolos experimentales y metodología operativa del proyecto en terreno. Deberá velar por la gestión de la tramitación del ingreso de nuevas especies ante SAG.
Contador	Contador	Administración contable independiente	Encargado de llevar una contabilidad detallada (exclusiva para el proyecto) y en tiempo real del proyecto, además de realizar reportes mensuales sobre gastos de cada mes y flujos futuros, reportará en forma directa al jefe del proyecto.
Andrés Rosales	Tecnico Agrónomo	Jefe Zona Norte	Profesional en terreno. Será el encargado de contacto directo con los productores. Su área de acción será desde la 6ª región hacia el norte.
Raul Colihuinca	Técnico Agrónomo	Jefe Zona Sur	Profesional en terreno. Será el encargado del contacto directo con los productores. Su área de acción será desde la 7ª región hacia el sur

Macarena Ruiz	Secretaria, experiencia manejo proyectos.	Soporte Administrativo	Persona encargada de todas las actividades administrativas, como coordinación de reuniones, comunicaciones del grupo y actividades relacionadas con comunicaciones diarias y gestiones operacionales. Estará bajo supervisión del jefe de proyecto.
----------------------	--	-------------------------------	---

2. DETALLES ADMINISTRATIVOS

2.1 Los costos totales de la iniciativa serán:

Costo total de la Iniciativa	
Aporte FIA	
Aporte Contraparte	

2.2 Período ejecución

Fecha inicio: 01 de diciembre de 2007

Fecha término: 30 de noviembre de 2010

2.3 Calendario de desembolsos

Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
Abril 2008	Firma de contrato y firma de convenios con todos los asociados en el marco del Programa		
05/01/09	Aprobación de Informes Financiero y Técnico n°1, e informe de Saldo N°1		
21/09/09	Aprobación de Informe Técnico y Financiero N°2		
25/02/11	Aprobación de Informe Técnico y Financiero Final		
	Total		

2.4 Calendario de entrega de informes

INFORMES TECNICOS

Informe técnico de avance 1 : 25/09/08

Informe técnico de avance 2 : 27/07/09

INFORMES FINANCIEROS

Informe financiero de avance 1 : 25/09/08

Informe financiero de avance 2 : 27/07/09

INFORMES DE SALDO

Informe de saldo n°1 : 20/12/08

INFORME TECNICO FINAL : 29/12/10

INFORME FINANCIERO FINAL : 29/12/10

2.5 Garantía

Para garantizar el fiel y oportuno cumplimiento de las obligaciones contraídas y en especial para garantizar los aportes a que se compromete y la correcta inversión de lo que reciba el ejecutor entrega un pagaré y/o Boleta de Garantía Bancaria y/o Póliza de Garantía de cumplimiento de Contrato de ejecución inmediata, que tendrá como beneficiario a FIA.