



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

Innovación en Encadenamientos Productivos – Innotrack

CONVOCATORIA REGION DEL BIOBÍO, 2017

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA			
IMPLEMENTACIÓN DE GESTIÓN Y TECNOLOGIA INNOVADORA PARA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILERIA MAPUCHE-LAFKENCHE.			
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA Ver Identificación sector y subsector en Anexo 8			
Sector	Pecuario, Otros productos		
Subsector	Ovinos, Textiles		
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO			
Inicio	1 Noviembre 2017		
Término	30 Abril 2019		
Duración (meses)	18 meses		
4. TERRITORIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO			
Región (es)	Bío Bío y Aysén		
Provincia(s)	Arauco, Concepción, Aysén		
Comuna (s)	Concepción, Cañete, Tirúa, Aysén		
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de Encadenamientos Productivos – Innotrack, 2017".			
	Aporte	Monto (\$)	Porcentaje
FIA			
CONTRAPARTE	Pecuniario		
	No pecuniario		
	Subtotal		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: PARTICIPANTES DEL PROYECTO

6. NOMBRE DE LAS ENTIDADES POSTULANTES

Indique el nombre de las entidades postulantes del Proyecto, según su tipología.

Nota: se debe contar con la integración de al menos dos eslabones de la Cadena

INTEGRANTE DE LA CADENA	NOMBRE DE LA EMPRESA, ORGANIZACIÓN O PERSONA	TIPO DE POSTULANTE (Entidad Tractora, co-ejecutor o colaborador)
Productores de materias primas <i>Nota: Debe contar con la participación de al menos 4 PYMEs (pueden ser parte o no de na misma organización productiva) de producción primaria agraria, agroalimentaria y/o forestal.</i>	1.- Gedia Ltda. Proveedor de lana refinada	Colaborador
	2.- Bioingemar Ltda. Proveedor de pigmentos concentrados	Entidad Tractora
Oferentes de servicios	N/A	
Empresas Transformadoras	1.- Bioingemar, prestación de consultoría comercial.	Entidad Tractora
Empresas comercializadoras	1.- Millo	Colaborador
	2.- Asociación Indígena Relmu Witral	Colaborador
	3.- Asociación Witral Kapen	Colaborador
	4.- Asociación Rayen Voygue	Colaborador

7. COMPROMISO DE APOORTE DE LA ENTIDAD TRACTORA	
De las entidades participantes del Proyecto identifique cual es el la Entidad Tractora que será la contraparte de FIA.	
Nombre	Bioingemar Ltda
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr/> Firma Nombre Representante Legal RUT Representante Legal	
8. COMPROMISO DE APOORTE DE LOS CO-EJECUTORES	
De las entidades participantes del Proyecto identifique cual es el (los) co-ejecutor (es)	
Nombre	N/A
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr/> Firma Nombre Representante Legal RUT Representante Legal	
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LOS POSTULANTES (ENTIDAD TRACTORA Y CO-EJECUTORES)	

9. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD TRACTORA					
Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.					
Adicionalmente, se debe adjuntar como anexos los siguientes documentos:					
<ul style="list-style-type: none"> - Certificado de vigencia de la entidad tractora en Anexo 1. - Certificado de iniciación de actividades en Anexo 2. 					
9.1. Antecedentes generales de la Entidad Tractora					
Nombre	Bioingemar Ltda				
Giro/Actividad	Elaboración de productos químicos				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	X
	Empresa	X		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Concepción			
	Ciudad	Concepción			
	Región	Biobío			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
9.2. Representante legal de la Entidad Tractora					
Nombre completo	Viana Rosa Amalia Beratto Villagra				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Gerente General				
RUT					
Nacionalidad	Chilena				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Concepción			
	Ciudad	Concepción			
	Región	Biobío			

Teléfono			
Celular			
Correo electrónico			
Profesión	Bioquímico		
Género (Marque con una X)	Femenino	<input checked="" type="checkbox"/>	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)			

9.3. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias

Indique si la entidad tractora ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada, en los últimos 5 años (marque con una X).

SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
----	-------------------------------------	----	--------------------------

Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).

Nombre agencia	FIA
Nombre proyecto	Desarrollo de tecnología para la obtención del ingrediente funcional betaglucano desde avena
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación	2016
Fecha de término	2018
Principales resultados	Proceso extractivo de betaglucano y aceite desde avena, modelo productivo asociativo con agricultores de la Novena Región.

Nota: Repetir cuadro según número de co-financiamientos.

Nombre agencia:	FIA
Nombre proyecto:	Obtención de Preservante Para la Industria cosmética a partir de derivados del panal
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	2013
Fecha de término:	2014
Principales resultados:	Formula cosmética con propiedades preservantes

10. IDENTIFICACIÓN DE LOS CO-EJECUTORES					
10.1. Antecedentes generales del Co-ejecutor 1					
Nombre	N/A				
Giro/Actividad	N/A				
RUT	N/A				
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización	N/A	Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	
	Empresa			Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)		N/A			
Identificación Cuenta Bancaria	Banco	N/A			
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°	N/A			
	Comuna				
	Ciudad				
	Región				
	Domicilio postal				
Teléfono	N/A				
Correo electrónico	N/A				
10.2. Representante legal del Co-ejecutor 1					
Nombre completo		N/A			
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad		N/A			
RUT		N/A			
Nacionalidad		N/A			
Dirección	Calle, N°	N/A			
	Comuna				
	Ciudad				
	Región				
Teléfono		N/A			
Celular		N/A			
Correo electrónico		N/A			

Profesión	N/A			
Género (Marque con una X)	Femenino	N/A	Masculino	
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)	N/A			
10.3. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias				
Indique si el Co-ejecutor ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada en los últimos 5 años (marque con una X).				
SI		NO		
Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).				
Nombre agencia				
Nombre proyecto				
Monto adjudicado (\$)				
Monto total (\$)				
Año adjudicación				
Fecha de término				
Principales resultados				

Nota: Repetir según número de co-ejecutores y número de co-financiamientos

Antecedentes generales del Colaborador 1					
Nombre	Asociación Indígena Relmu Witrál				
Giro/Actividad	Artesanía y otros. Capacitación, Servicio Turístico				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	x
	Empresa	x		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los Últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Tirúa			
	Ciudad	Tirúa			
	Región	Del Biobío			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
Representante legal del Colaborador 1					
Nombre completo	ALBERTINA DEL CARMEN HUENUMAN ANTIVIL				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Presidenta de la Asociación Relmu Witrál				
RUT					
Nacionalidad	Chilena				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Tirúa			
	Ciudad	Tirúa			
	Región	Del Biobío			
Teléfono					
Celular					
Correo electrónico					
Profesión	Artesana Textil				
Género (Marque con una X)	Femenino	x	Masculino		
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)	Mapuche -Lafkenche				

Antecedentes generales del Colaborador 2					
Nombre	Asociación Indígena DE PEQUEÑAS AGRICULTORAS Y ARTESANAS RAYEN VOYGÜE				
Giro/Actividad	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE ARTÍCULOS DE ARTESANÍA MAPUCHE				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización	X	Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	X
	Empresa	X		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	CAÑETE			
	Ciudad	CAÑETE			
	Región	Del Biobío			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
Representante legal del Colaborador 2					
Nombre completo	ALICIA DEL CARMEN MARIBUR CATRILEO				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Presidenta de la Asociación				
RUT					
Nacionalidad	Chilena				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	CAÑETE			
	Ciudad	CAÑETE			
	Región	Del Biobío			
Teléfono					
Celular					
Correo electrónico					
Profesión	Artesana Textil y Educadora Tradicional				
Género (Marque con una X)	Femenino	X	Masculino		
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)	Mapuche -Lafkenche				

Antecedentes generales del Colaborador 3					
Nombre	Teresa Millapi Huenuman				
Giro/Actividad	PRODUCCIÓN DE ARTÍCULOS DE ARTESANÍA Y GASTRONOMIA MAPUCHE				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	X
	Empresa	X		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	CAÑETE			
	Ciudad	CAÑETE			
	Región	Del Biobío			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
Representante legal del Colaborador 3					
Nombre completo	TERESA MILLAPI HUENUMAN				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	REPRESENTANTE LEGAL				
RUT					
Nacionalidad	Chilena				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	CAÑETE			
	Ciudad	CAÑETE			
	Región	Del Biobío			
Teléfono	_____				
Celular					
Correo electrónico					
Profesión	ARTESANA TEXTIL				
Género (Marque con una X)	Femenino	X	Masculino		
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)	Mapuche -Lafkenche				

Antecedentes generales del Colaborador 4					
Nombre	MILLO LAB SPA				
Giro/Actividad	Diseño textil, compra y venta textiles, exportación de productos textiles y artesanía				
RUT	En proceso				
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	x
	Empresa	SpA		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los Últimos 12 meses (en UF)	N/R				
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Concepción			
	Ciudad	Concepción			
	Región	Biobio			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
Representante legal del Colaborador 4					
Nombre completo	Mugnier Camille Juliette				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Diseñadora textil				
RUT					
Nacionalidad	Francesa				
Dirección	O'higgins 1365				
	Concepción				
	Concepción				
	Biobio				
Teléfono					
Celular					
Correo electrónico					
Profesión	Diseñadora textil				
Género (Marque con una X)	Femenino	x	Masculino		

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)					
Antecedentes generales del Colaborador 4*					
Nombre	MILLO FRANCE				
Giro/Actividad	Venta de productos textiles				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	x
	Empresa	AutoEntrep reneur		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Le val d'esnoms			
	Ciudad	Esnoms au val			
	Región	Haute Marne			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
Representante legal del Colaborador 4*					
Nombre completo	Mugnier Camille Juliette				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Diseñadora textil				
RUT					
Nacionalidad	Francesa				
Dirección	22 rue Bardot				
	Le val d'esnoms				
	Esnoms au val				
	Haute Marne				
Teléfono					
Celular					
Correo electrónico					
Profesión	Diseñadora textil				

Género (Marque con una X)		Femenino	<input checked="" type="checkbox"/>	Masculino	<input type="checkbox"/>
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)					
10.4. Antecedentes generales del Colaborador 5					
Nombre	Sociedad de gestión para el desarrollo y la innovación. GEDIA Ltda				
Giro/Actividad	Explotación lanera				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización	<input type="checkbox"/>	Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	<input checked="" type="checkbox"/>
	Empresa	<input checked="" type="checkbox"/>		Mediano	<input type="checkbox"/>
	Productor	<input type="checkbox"/>			
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Puerto Aysen San pedro de la Paz			
	Ciudad				
	Región	Del Biobio De Aysen del general Carlos Ibañez del Campo			
	Domicilio postal				
Teléfono					
Correo electrónico					
10.5. Representante legal del Colaborador 5					
Nombre completo	Ingrid Isabel Guzmán Olmos				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Gerente de producción				
RUT					
Nacionalidad	Chilena				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Puerto Aysen			

	Ciudad	Puerto Aysen		
	Región	De Aysen del General Carlos Ibañez del Campo		
Teléfono				
Celular				
Correo electrónico				
Profesión		Médico Veterinario		
Género (Marque con una X)		Femenino	<input checked="" type="checkbox"/>	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)		No		

11. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA ¹					
Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.					
11.1. Antecedentes generales del coordinador					
Nombre	BIOINGEMAR LTDA				
Giro/Actividad	Elaboración de productos químicos				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	<input checked="" type="checkbox"/>
	Empresa	<input checked="" type="checkbox"/>		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Concepción			
	Ciudad	Concepción			

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

	<i>Región</i>	<i>Biobío</i>
	<i>Domicilio postal</i>	
<i>Teléfono</i>		
<i>Correo electrónico</i>		

11.2. Perfil del coordinador

Indicar brevemente experiencia del coordinador en la dirección y gestión de iniciativas.

Bioingemar tiene un amplio portafolio de proyectos de I+D realizados con éxito. Dentro de estos destacamos los que han sido formulados pensando en trabajar en conjunto con productores de materia prima con el fin de beneficiar su participación en las diversas cadenas de valor en las cuales están integrados.

Algunos de ejemplos de proyectos son:

- *PRODUCCIÓN DE AMINOACIDO MICOSPORINA DESDE MACRO ALGAS PARA USO COMO FILTRO SOLAR*
- *OBTENCIÓN DE PRESERVANTE PARA EL USO EN LA INDUSTRIA COSMÉTICA A PARTIR DE DERIVADOS DEL PANAL DE ABEJA.*
- *DESARROLLO DE TECNOLOGÍA PARA LA OBTENCIÓN DE INGREDIENTE FUNCIONAL BETAGLUCANO DESDE AVENA*
- *DISEÑO Y APLICACIÓN DE MANEJO AGRONÓMICO PARA LA EXTRACCIÓN Y PURIFICACIÓN DE POLIFENOLES CON ALTO CONTENIDO DE RESVERATROL DESDE LA CEPA UVA PAÍS, DEL TERRITORIO AMDEL PARA LA INDUSTRIA NUTRACÉUTICA*

En el ámbito comercial, Bioingemar ha establecido relaciones comerciales con clientes provenientes tanto en EE.UU. como de Europa en el rubro de las materias primas cosméticas. Este nicho de mercado está directamente ligado con el de la moda y las tendencias de mercado de dirigen esta industria.

12. RESEÑA DE LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO

12.1. Reseña de la Entidad Tractora

Indicar brevemente la actividad de la entidad tractora, su vinculación con la temática de la propuesta y sus fortalezas en cuanto a sus capacidades técnicas, de gestión administrativa y financiera para conducir la propuesta.

Bioingemar comenzó su actividad comercial en el año 1999, su primer producto fue un pigmento plateado perlescente desarrollado a partir de escamas de subproducto de la industria del salmón. Con este producto fue posible dar los primeros pasos para implementar un laboratorio de producción y poder trabajar en el desarrollo de productos nuevos. A lo largo de nuestra historia hemos podido formar redes de trabajo a lo largo de EE.UU. y Europa, los principales mercados para nuestros productos. Esto nos permite tener un feedback de la industria en cuanto a tendencias de mercado y las necesidades actuales de los clientes, permitiéndonos estar a la vanguardia en cuanto al desarrollo de nuevos productos.

Nuestro giro productivo es “Elaboración de Productos Químicos” y nos enfocamos en la producción de materias primas para la industria cosmética. Debido a la naturaleza de nuestros productos (alto valor agregado) nuestro posicionamiento esta 100% enfocado en el mercado internacional, principalmente EE.UU. y Francia, en donde somos proveedor de marcas de gama alta. En el mercado de la Guanina Natural (pigmento obtenido a partir de escamas de salmón) somos el único productor a nivel mundial

Su fundadora y gerente general, Viana Beratto, tiene experiencia en la formación de la empresa (Bioingemar) y en el desarrollo y venta de su primer producto. Dentro de su experiencia comercial destacan la firma de un contrato de suministro de guanina con pago por adelantado con SunChemical, lo que permitió cimentar la infraestructura de la empresa. Posterior a esto ha logrado desarrollar redes de negocios con L’Oreal y el grupo LVMH a través de su marca Guerlain, lo que ha permitido que la empresa figure como proveedora de distintas marcas con distintos productos siendo comercializados.

Vinculación con la temática: Bioingemar está dedicada desde hace más de 15 años al rubro de los pigmentos naturales y sus usos en la industria cosmética, un área que está altamente ligada al mundo de la moda y las tendencias de mercado que la afectan.

Fortalezas: Bioingemar tiene el conocimiento técnico para la elaboración de pigmentos naturales, además de conocimiento del mercado, sus tendencias. También ha participado con anterioridad en proyectos que incluyen involucramiento con comunidades productoras agrícolas en el contexto de modelos de encadenamiento productivo.

12.2. Reseña del Co-ejecutor 1

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Co-ejecutor 1 y su vinculación con el tema de la propuesta.

N/A

12.3. Reseña del Colaborador 1 asociación relmu wital

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Colaborador 1 y su vinculación con el tema de la propuesta.

Relmu Wital (Telar del Arco Iris) es una Asociación Indígena compuesta por 114 mujeres tejedoras pertenecientes a diversas comunidades mapuche de la comuna de Tirúa. Las tejedoras de Relmu Wital son todas mujeres campesinas y madres de familia, algunas de ellas siendo también jefas de hogar. Relmu Wital produce y comercializa tejidos mapuche lafkenche, apoyándose en 4 órganos de decisiones complementarios y contando con el soporte permanente de una red de asesores.

12.4. Reseña del Colaborador 2 asociación indígena de pequeñas productoras y artesanas rayen voygüe

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Colaborador 2 y su vinculación con el tema de la propuesta.

La Asociación Rayen Voygué es la primera organización de mujeres mapuches- Lafkenche de la provincia de Arauco, por tanto, cuenta con 25 años de experiencia en asociatividad y producción y ventas de diversos productos de artesanía propia del pueblo mapuche.

Actualmente la asociación está compuesta por 26 socias, algunas de ellas son hijas, nietas o sobrinas de las primeras mujeres que formaron esta organización, la mayoría vive en diferentes sectores rurales de las comunas de Tirúa, Cañete y Los Álamos.

12.5. Reseña del Colaborador 3 empresa familiar de teresa millapi huenumán

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Colaborador 3 y su vinculación con el tema de la propuesta.

Teresa comienza a trabajar en el telar mapuche desde los 8 años. Va incorporando a su familia y en el año 2006 formaliza la empresa familiar, hoy está compuesta por su marido, su hermana su cuñada y sus dos hijos. Recientemente han ampliado el giro a diversas artesanías mapuches y a la gastronomía artesanal propia de su pueblo.

La empresa familiar de teresa se ubica en la cercanía del lago lleu-lleu de la comuna de cañete.

12.6. Reseña del Colaborador 4 MILLO LAB SPA .

Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Colaborador 4 y su vinculación con el tema de la

propuesta.

Millo Lab, es una empresa recientemente creada para continuar con el desarrollo de productos textiles ligados a pueblos originarios en sudamerica, particularmente en Chile. La idea de esta sociedad es buscar combinar técnicas ancestrales de los pueblos originarios con el diseño contemporáneo europeo. La producción tiene como destino su comercialización tanto en Chile como en Francia a través de Millo France y la distribución a través de diferentes boutiques relacionadas. La zona de trabajo inicial serán las regiones del Bio Blo y la Araucanía.

Millo France, es una empresa que importa productos textiles diseñados y producidos en Perú. Esta producción se realiza en el área del Cusco y Lima trabajando con artesanos indígenas, utilizando técnicas milenarias. La experiencia comienza con un viaje de practica profesional a Perú, y el descubrimiento de una técnica de bordado y tejidos me recordó mi propio trabajo como diseñadora. De regreso a Francia nace la marca Millo de ropa y accesorios para el hogar que una técnicas tradicionales y el diseño moderno.
www.millo-millo.com

12.7. Reseña del Colaborador 5 GEDIA Ltda.
 Indicar brevemente la(s) principal(es) actividad(es) del Colaborador 4 y su vinculación con el tema de la propuesta.

Gedia Ltda. Es una empresa dedicada al procesamiento industrial de lana de oveja y alpaca, compra la lana a pequeños productores y realiza el proceso de lavado, cardado e hilado.

Cuenta con proveedores de muy buena calidad de lana en la región de Aysen.

12.8. Reseña del trabajo previo entre los participantes del proyecto
 Indicar brevemente la(s) evidencias del trabajo colaborativo previo (en actividades de investigación y desarrollo, compra, comercialización, capacitación y difusión de conocimiento científico, tecnológico y productivo, entre otros) entre los postulantes a la presente propuesta.

Bioingemar tiene experiencia de trabajo por más de 7 años con la empresa Gedia, ya que le ha prestado servicios en gestión agropecuaria. Se ha relacionado desde hace tres años

La empresa Millo, lleva ocho meses vinculada a la red de artesanía rural y específicamente con las artesanas Mapuches-lafkenches en los últimos seis meses, pidiéndole muestrario de sus diferentes productos textiles para exhibirlos en Francia.

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

13. RESUMEN EJECUTIVO

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

Este proyecto está enfocado en generar un encadenamiento asociativo virtuoso entre los productores de lana de oveja, las artesanas textiles, la empresa biotecnológica y empresas comercializadoras.

Actualmente la actividad de textilería Mapuche Lafkenche genera trabajo a más de 148 familias.

Los problemas que presenta la textilería Mapuche-Lafkenche es el no contar con un proveedor de lana de calidad, además de tener técnicas de teñido natural no reproducibles y de difícil ejecución, estas dos condiciones han impedido que sus productos alcancen mercados de mayor valor, como es el caso de la textilera de mujeres indígenas de Perú, cuyos productos alcanzan altos valores en el mercado internacional.

Es por estas razones que hemos articulado esta cadena con la incorporación de empresas que solucionen la problemática actual, y a la vez se beneficien de un nuevo nicho de mercado.

Se ha incorporado a esta cadena una empresa proveedora de lana de alta calidad la cual ha desarrollado un proceso sustentable de lavado de lana sin dañar la fibra, además trabaja con pequeños productores ovinos respetando el comercio justo. La asociatividad con esta empresa solucionaría el problema de abastecimiento de materia prima.

Por otro lado la empresa tractora Bioingemar es una empresa biotecnológica que desarrolla ingredientes de alto valor agregado y que cuenta con experiencia en la actividad exportadora, es por ello que Bioingemar desarrollara la tecnología para obtener tintes concentrados a partir de variedades vegetales transformándose en proveedora de estos ingredientes para el proceso de teñido, también optimizará el proceso de teñido transfiriendo esta técnica a las artesanas textiles. Por otro lado Bioingemar con su amplia experiencia en actividad exportadora dirigirá la asesoría comercial para transformar la asociatividad propuesta en un encadenamiento virtuoso.

La tercera empresa es Millo la cual comercializa artesanías textiles en Europa, actualmente tiene como proveedoras las artesanas textiles de Cuzco, y esta muy interesada en las artesanías textiles Mapuches-Lafkenches, siempre y cuando utilicen tinturas naturales que permitan la obtención de colores firmes estable en el tiempo y que el proceso de teñido se pueda reproducir sin alteración de la carta de colores, es por ello que es fundamental el proceso de obtención de tintes naturales que realizará Bioingemar y la optimización del proceso de teñido.

La implementación de la asociatividad planteada en este proyecto va a permitir , abrir nuevos mercados para las empresas participantes ya sea por el desarrollo de nuevos productos , lana con determinadas especificaciones para Gedia, pigmentos naturales para Bioingemar, como por el mejoramiento de la oferta actual de las artesanas textiles, que les permitirá iniciar la actividad de exportación a través de la empresa Millo , todo esto además potencializará la actividad turística del territorio.

Por otro lado se abre la posibilidad de generar un nuevo mercado para pequeños productores agrícolas que podrían transformarse en proveedores de las especies vegetales requeridas para la obtención de los pigmentos, esto se definirá una vez que se optimice el proceso de extracción de pigmentos y se evalúe la

demanda de material vegetal que en primera instancia se obtendrá por recolección.

Para llevar a una exitosa ejecución del modelo, este proyecto tiene como objetivo general lograr crear una plataforma en base a innovación y gestión comercial, que permita el desarrollo de textilería artesanal mapuche lafkenche Premium para el mercado internacional. Anexo a esto está la recuperación de tintes autóctonos para la industria textil a partir de especies vegetales, y el consiguiente aumento de valor. Como resultado se espera contar con la capacidad de producir pigmentos naturales estandarizados y de calidad, para ser usados en la industria textil artesanal mapuche, y posteriormente la comercialización internacional de estos productos bajo el concepto “Textilería autóctona mapuche-lafkenche Premium”

El impacto de este proyecto afecta a diversos eslabones de la cadena de valor, los cuales según la entidad impactada son los siguientes:

Criadores de ovinos: Se estipula en este proyecto que los criadores de ovinos / proveedores de lana cruda, participen de una cadena de comercio justo, en donde al venderse su producto con valor agregado por la siguiente empresa en la cadena, los criadores reciban un porcentaje de este valor capturado.

Productores de lana: Se les abre un nuevo mercado que demanda la materia prima producida con alto estándar de calidad en forma estable en el tiempo.

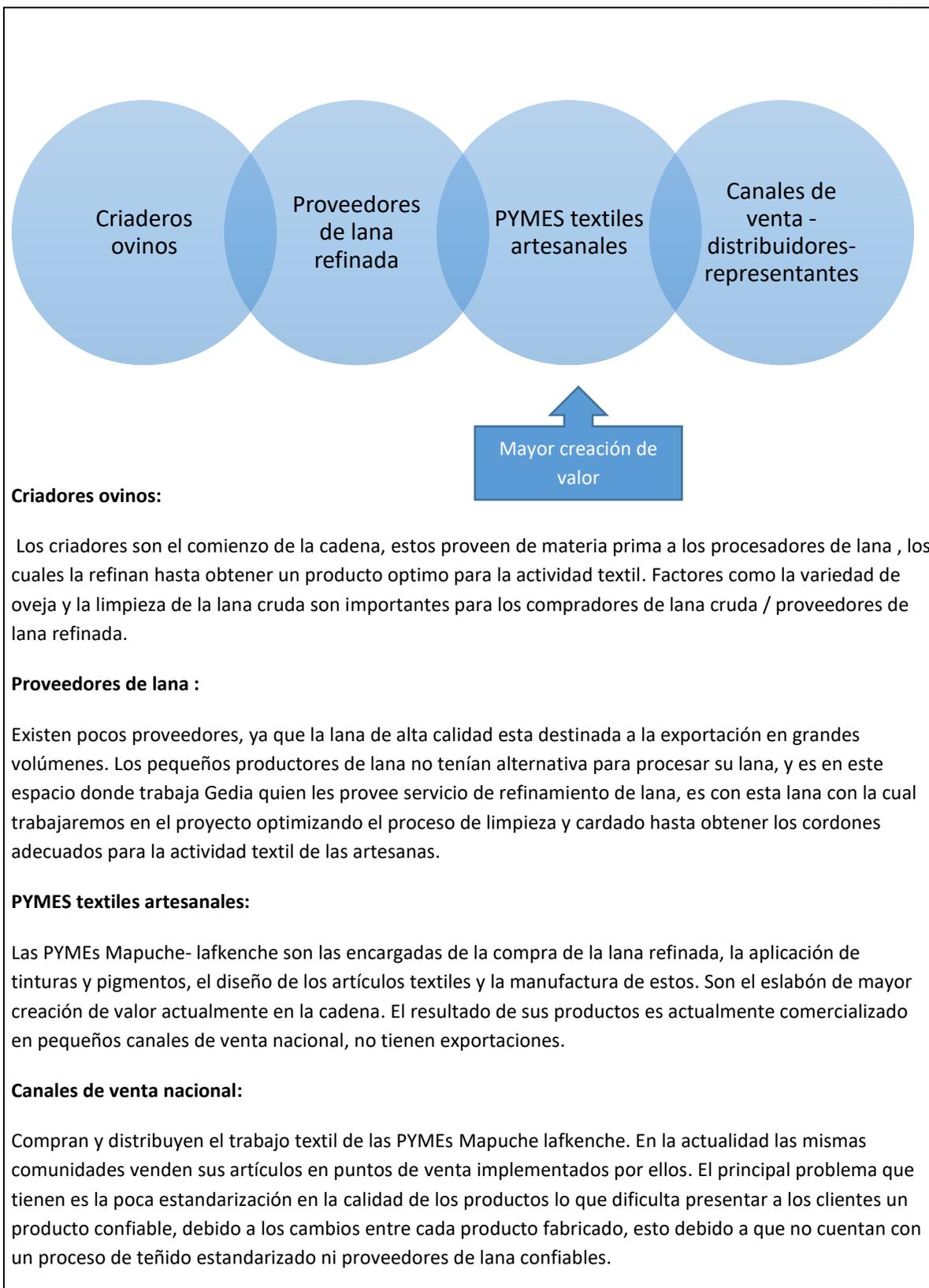
***Pequeños productores agrícolas:** El cumplimiento del objetivo general del proyecto implicará un aumento en la demanda de especies vegetales usadas como origen para los pigmentos, esto impactará en que diversos agricultores que se dedican al cultivo de hortalizas puedan transformar su producción a especies que permitan la obtención de pigmentos.

***PYMEs textiles:** Adición de valor a sus productos mediante el uso de pigmentos autóctonos previamente estandarizados, opción de exportar a mercados Premium bajo el concepto de moda étnica premium (textiles y colores autóctonos).

***Compradores/distribuidores:** Adición de nuevos productos a su portafolio, permitiendo abarcar nuevos nichos de clientes finales

14. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA ACTUAL QUE SERÁ INTERVENIDA
 Identifique y describa claramente la cadena productiva actual y su funcionamiento para cada uno de los eslabones.

La cadena productiva actualmente está compuesta por los siguientes entes:



Para la actividad de exportación se requiere reproducir los colores con cierto rango de confiabilidad, lo mismo que el tipo de fibra usada en el tejido ya que esta directamente relacionado con la suavidad de la tela.

15. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA

Identifique y describa claramente el problema o la oportunidad que dan origen a la propuesta, considerando la situación actual de la cadena productiva y los eslabones a intervenir, particularmente respecto del modelo de negocio a implementar.

Actualmente el principal problema o desafío que enfrentan las PYMEs textiles Mapuche-lafkenche es la estandarización de la calidad de producción, manteniendo la insignia de trabajo artesanal. Hoy por hoy las PYMEs textiles tienen dificultad para comprar lana que cumpla con los requerimientos que ellas presentan, aspectos como calidad, grosor de la fibra, grado de limpieza, porcentaje de grasa remanente influyen en el proceso de manufactura textil. Por otro lado, el teñido de las lanas no es estandarizado y esto se debe en parte a la variabilidad de la lana, como también (y en mayor medida) a lo variado del proceso de extracción de pigmentos y del proceso de teñido de la fibra. Lo cual repercute en que es muy difícil contar con colores constantes, lo que complica tener un catálogo de productos y que además cumpla con estándares de calidad que la industria de la moda requiere. Hemos detectado que el próximo gran paso para estas PYMEs es poder contar con una producción estable desde el punto de vista de la calidad, manteniendo la característica artesanal y el énfasis en el origen Mapuche-lafkenche, usando insumos como lana y colores autóctonos Premium de origen vegetal, que les permita poder diferenciarse de la manufactura artesanal tradicional que usa colorantes sintéticos, y que además cumpla con las demandas de la industria internacional, mercado donde este tipo de productos tiene gran potencial de crecimiento debido a las tendencias actuales de moda étnica y de origen natural sin colorantes tipo anilinas sintéticas.

El problema de la estandarización y aumento de la calidad de los productos anteriormente descrito, tiene raíz en diversos integrantes de la cadena de valor, en donde cada uno presenta desafíos.

Criadores de ovinos: Deben entregar la lana lo más limpia posible y que esta provenga de animales adecuados para la actividad textil. La variabilidad en la contaminación física de la lana hace que el próximo proceso de lavado implementado por el proveedor de lana refinada tenga que integrar variables.

Proveedores de lana refinada: La lana cruda es comprada a los criadores de ovinos y refinada por los proveedores actuales. El proceso de refinamiento consta en lavado, cardado e hilado. Debido a las características artesanales bajo las cuales se trabaja hoy, la calidad del lavado no es constante, lo que afecta la fijación del pigmento, el hilado no es parejo por lo que se obtienen tejidos no parejos, además el acabado no es el ideal. Mediante la estandarización del proceso de refinamiento es posible lograr una lana estable sobre la cual se puedan aplicar los pigmentos naturales y tener resultados a la altura de lo que requiere la industria.

PYMEs textiles artesanales Mapuche-lafkenche: Son el eslabón de mayor importancia en la cadena de valor. Compran la lana refinada a los proveedores para luego realizar 3 procesos de adición de valor: teñido, diseño de prenda, manufactura de prenda. Para obtener el máximo valor, es vital contar con un producto de calidad y tanto la calidad de la lana, como la coloración de esta son importantes para el valor final del producto, como también para reflejar seriedad detrás de la producción y mostrar capacidad de compromiso frente a algún comprador extranjero que desee ser distribuidor de los productos. En la actualidad, las

PYMEs tienen el gran problema de no poder replicar los colores entre distintas partidas de producción, esto hace que las prendas fabricadas con semanas de diferencia no tengan los mismos tonos de coloración. Otro problema que enfrentan es la poca estabilidad de los colores y la duración de estos bajo regímenes de lavado cotidianos. Esta condición ha dificultado que compradores y/o distribuidores internacionales muestren interés en los productos elaborados, interés que existe ya que la tendencia actual en la moda demanda productos étnicos y además busca prendas elaboradas con fibras y colorantes naturales. Para este eslabón, este proyecto busca solucionar los problemas técnicos que dificultan la producción bajo estándares de calidad requeridos para la comercialización internacional, como también la implementación de un modelo asociativo entre las diversas PYMEs Mapuche-lafkenche con el fin de tener una identidad única con miras al mercado internacional como al nacional, y además crear sinergia entre ellas.

Canales de venta /distribuidores/ representantes: En la actualidad, la distribución y venta al cliente final se hace de forma reducida, con pequeños puntos de venta para los artículos. Estos artículos se venden bajo el concepto de artesanía, por sobre el de prenda de vestir. La razón de esto está en las terminaciones del producto, reflejo del trabajo de la lana y los procesos de teñido, además de la escala y nivel de producción que se puede lograr de la forma en que están operando las PYMEs Mapuche-lafkenche en el día de hoy. El principal problema con este eslabón es la dificultad que presenta para expandirse comercialmente de la forma en que están operando hoy día, esto causado como fue mencionado previamente, por la dificultad para estandarizar el producto desde el punto de vista del control de calidad de los colores aplicados y la variabilidad de la lana, como además la limitada producción que puede llevar a cabo cada PYME de forma independiente, por ello la necesidad de plantear un nuevo modelo, asociativo entre las PYMEs Mapuche-lafkenche, que permita tener una base sólida para ofrecer los productos a nuevos compradores, potenciando el mercado de exportación, en donde el nicho de moda étnica y natural es fuerte.

16. SOLUCIÓN INNOVADORA

16.1. Diagrama de la cadena productiva propuesta

Diagrama Tradicional

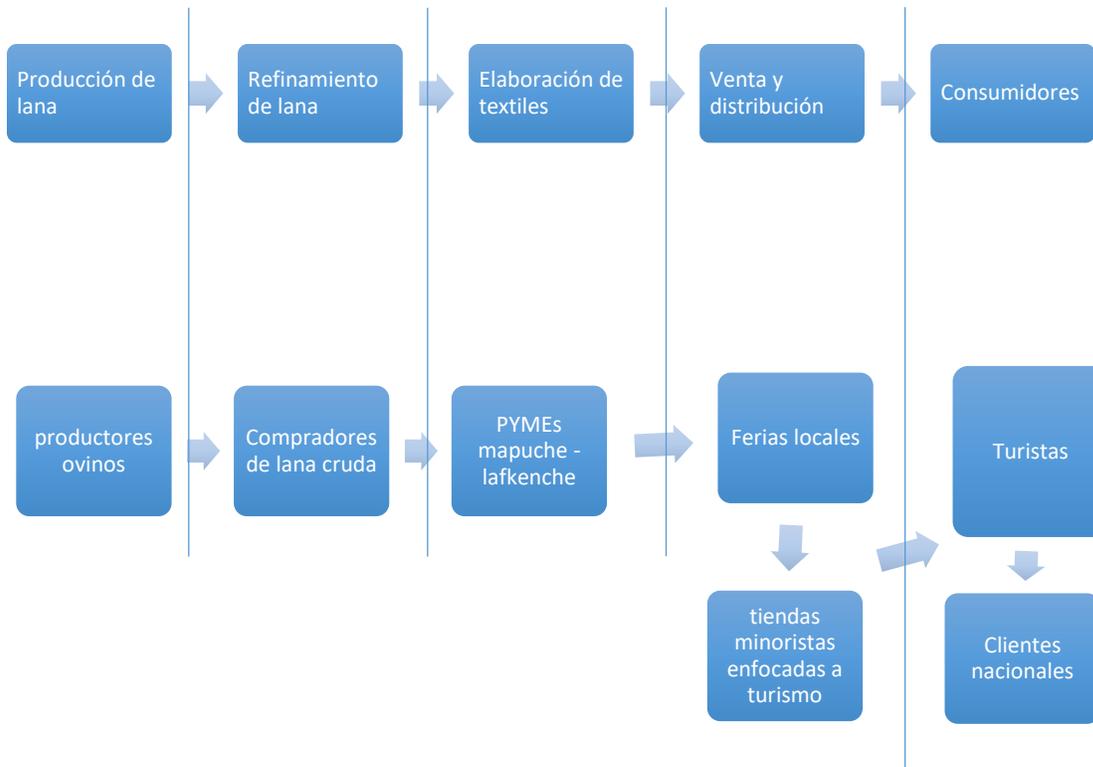
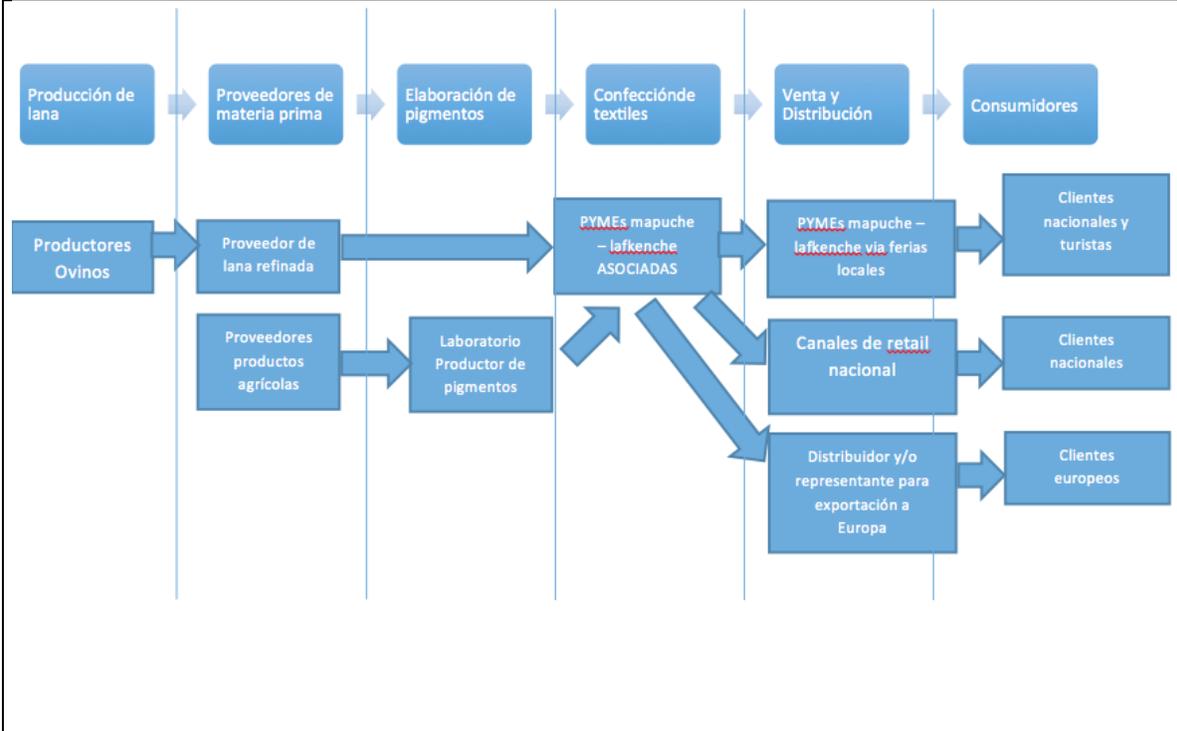


Diagrama de la cadena productiva propuesta



16.2. Identificación de la cadena

Identifique los eslabones que serán intervenidos con el proyecto, los actores involucrados y los productos agrícolas, agroalimentarios y/o forestal a comercializar.

Refinadores de lana -> Proveedores de materia prima:

Para el modelo original, este eslabón contempla solo la compra de lana como materia prima. La obtención de variedades vegetales para la elaboración de pigmentos, junto con el proceso de obtención del tinte desde las variedades vegetales recae en las mismas PYMES Mapuche-lafkenche elaboradoras de textiles. Bajo el nuevo modelo, se busca integrar un eslabón genérico en donde se incorpore todas las materias primas necesarias, para esto se mantienen los proveedores de lana refinada pero además, se agregan los agricultores proveedores de las especies vegetales necesarias para elaborar los pigmentos que posteriormente serán usados para el teñido de los productos textiles. En un primer momento, serán las PYMES textiles que provean de las variedades vegetales para la obtención de los pigmentos a la empresa maquiladora de pigmentos, pero a medida que crezca el volumen de producción, está contemplado que se integren nuevos actores del mundo agricultor para poder complementar la producción de variedades vegetales.

Elaboración de pigmentos:

Bajo el nuevo modelo propuesto, se crea un nuevo eslabón en la cadena con el fin de solucionar el problema de la obtención de pigmentos y su aplicación en la lana, previo al tejido. Este integrante de la cadena debe ser una entidad con experiencia en la extracción de pigmentos para lograr una paleta de colores concentrados que se pueda aplicar de manera fácil a la fibra, optimizando el proceso de teñido sin

dañar la fibra, con el fin de proveer un color estable, de características cromáticas definidas y compatible con la aplicación que las PYMEs textiles necesitan. Mediante esto, las PYMEs que antes también se dedicaban a la obtención de pigmento de una forma artesanal, pueden enfocarse 100% en la elaboración.

Confección de textiles:

Este es el eslabón más importante en la cadena y el que agrega más valor. En el nuevo modelo, las PYMEs textiles Mapuche-lafkenche dejan de trabajar la obtención de pigmentos, delegando esta tarea en el eslabón previamente mencionado, para que ahora puedan dedicarse con exclusividad a la confección de artículos textiles. Con esto se espera que se pueda profesionalizar esta tarea, mejorar los estándares de calidad y aumentar el volumen de producción. También en este eslabón está considerada la creación de una asociación entre las distintas PYMEs textiles Mapuche-lafkenche

Venta y distribución:

Para este eslabón, está contemplado mantener la venta a pequeña escala en ferias y pequeñas tiendas de nicho turismo por parte de las PYMEs, pero además se integran al encadenamiento, un actor nuevo que participe en la distribución nacional a escala mediana, con distintos puntos de venta a nivel nacional, y también un representante/distribuidor para el mercado europeo, con lo que se busca iniciar actividades de exportación.

Consumidores:

De originalmente apuntar a un nicho de turistas que visitan Chile, se busca agregar clientes nacionales no turistas y además clientes internacionales bajo el alero de exportaciones manejadas por distribuidores en Europa.

16.3. Descripción de la innovación en el modelo de encadenamiento

a) Describir la propuesta de modelo de encadenamiento y los elementos diferenciadores con los modelos tradicionales

(Máximo 2.500 caracteres)

La propuesta de modelo de encadenamiento atiende a diversas necesidades, la reestructuración con respecto al modelo original se desarrolla en función de brindar a las PYMEs textiles la oportunidad de integrar una cadena de valor en base a la propuesta de valor de creación de artículos textiles autóctonos usando pigmentos ancestrales de la cultura mapuche-lafkenche.

Diversos aspectos limitan la cadena actual, los cuales son trabajados en el nuevo modelo.

Esta propuesta de modelo de encadenamiento contempla como mayores cambios 3 aspectos en comparación con el modelo tradicional:

- Externalización del proceso de elaboración de pigmentos:
 - Tradicionalmente toda la elaboración del producto cae en manos de las PYMEs, siendo la mayor adición de valor no el extraer pigmentos o procesar lana, sino la tarea de teñir acorde a los colores, diseñar las prendas y/o artículos y hacer la confección de estos.

- El modelo actual implica que se divide recurso en hacer tareas que no son óptimas para las PYMEs lo que repercute en la calidad del producto final. La diferencia con el modelo tradicional de artesanía esta en externalizar tareas y apuntar a la especialización en tareas que ayuden a crear el mayor valor posible al final de la cadena. Esto también abre un abanico de opciones para que otras entidades integren la cadena, como los proveedores de materia prima, ayudando a la mejor distribución del valor agregado generado.
- Creación de asociación de PYMEs textiles Mapuche-lafkenche
 - El modelo contempla crear una asociación entre las diversas PYMEs textiles Mapuche lafkenche, esto con el fin de tener mayor poder de negociación en el mercado nacional y permitir la entrada en canales de distribución de retail, tener una presencia unificada para poder realizar gestiones de exportación y crear una marca global, que ayude a posicionar a la textilería autóctona chilena Premium en el mercado europeo. Además, al estar asociadas, el precio del costo de los pigmentos elaborados baja, ya que la extracción de estos cuenta con altos costos fijos que pueden ser abaratados si se realizan producciones conjuntas de mayor volumen, lo mismo que la compra de la lana ya que al comprar en forma asociada se logran mejores precios.
- Representante externo para los mercados de exportación
 - Posterior a la creación de la asociación de PYMEs textiles Mapuche-lafkenche y la elaboración de una campaña de marketing conjunta. Se busca integrar a la cadena un intermediario para la exportación de los productos al mercado europeo. Con esto se espera compensar la falta de experiencia de las PYMEs en el proceso de exportación y al mismo tiempo, usar como apalancamiento de las ventas, la red de contactos del agente o distribuidor en Europa, al mismo tiempo que este pueda brindar feedback sobre las necesidades del mercado, tendencias, precios de referencia y otros datos valiosos para el desarrollo del negocio.

b) Describir la participación de los pequeños y medianos productores agrarios y como se garantiza una equidad en la distribución de las utilidades obtenidas con la agregación de valor

Los pequeños y medianos productores agrarios se pueden clasificar de la siguiente forma según su participación en la cadena de valor:

Proveedores de materia prima:

Productores ovinos: Son los encargados de la crianza de las ovejas, lo que implica reproducción, alimentación y según la temporada, la obtención de lana cruda.

Proveedores de lana refinada: Son los encargados de comprar la lana cruda de los productores ovinos y realizar el proceso de pre tratamiento, lavado, cardado, hilado y ovillado. Este proceso es suma importancia ya que los proveedores de lana refinada elaboran el producto acorde a las necesidades de las empresas textiles, lo que impacta sustancialmente en la calidad del producto final por las propiedades de la fibra, es así como el tratamiento de lavado optimo permite que los pigmentos tengan una buena fijación en la fibras y así permitiendo una coloración definida y

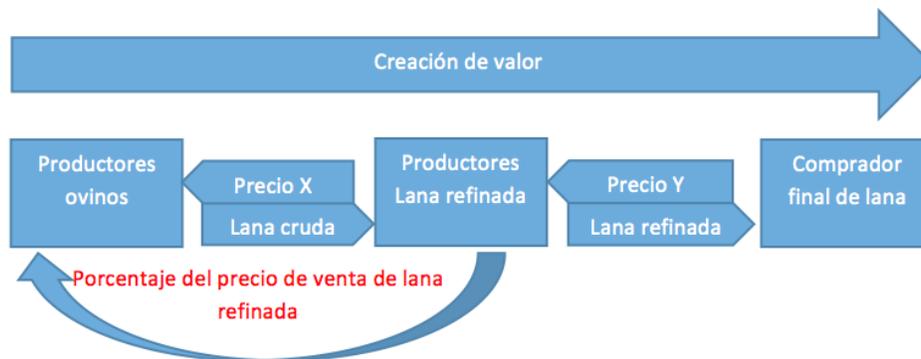
estable.

Proveedores de cultivos para obtención de pigmentos: En la actualidad el proceso de obtención de especies vegetales, extracción de colores y teñido de las lanas, es realizado por las PYMEs textiles. El proceso de extracción de colores será desarrollado e implementado en una empresa Biotecnológica con el objetivo de proveer colores estandarizados que permitan reproducir la paleta cromática requerida para el portafolio de productos.

La obtención de especies vegetales será gradualmente realizada por las PYMEs en primera instancia para aprovechar su conocimiento del tema, hasta que esto pueda ser externalizado en pequeños agricultores dedicados 100% a la obtención de dichas variedades. Esto además permitirá que las PYMEs textiles puedan enfocarse 100% a su especialidad, que es la confección textil.

Para el éxito del modelo, es importante contar con compromisos para la provisión de materia prima, en donde se entablen responsabilidades, tanto de comprador como de proveedor. Por esto, se propone la realización de un acuerdo de comercio justo en donde el comprador se comprometa a pagar el precio de mercado del producto, más un porcentaje del valor final del producto que fue refinado y posteriormente vendido, de esta forma el eslabón más abajo en la cadena, se beneficia del valor agregado generado, incentivando el compromiso de seguir suministrando y cumpliendo las exigencias del comprador.

Estructura comercial para materias primas



PYMEs textiles:

El modelo propuesto contempla que PYMEs Mapuche lafkenche creen una asociación que les permita posicionar sus productos de mejor forma ante los consumidores locales como internacionales.



Los precios internacionales son negociados con el representante/distribuidor y los nacionales según lo que pague el mercado. La distribución de ingresos por parte de las PYMEs será acorde a la participación de cada PYME dentro de la sociedad, es decir, acorde a el aporte de cada una de ellas al momento de conformar la asociación. Previo a esto, se debe generar un portafolio de productos unificado, con el fin de no repetir artículos y complementar la oferta de productos.

c) Describir los supuestos sobre los cuales se construye el modelo de encadenamiento

(Máximo 2.500 caracteres)

El modelo de encadenamiento supone los siguientes hechos:

1. **Factibilidad para encontrar suministro de lana cruda por parte de productores ovinos:** Este supuesto refiere a que dentro del mercado nacional, existirá producción de lana cruda, para que esta pueda ser refinada
2. **Disposición por parte de los productores ovinos de entrar en relación de comercio justo:** También

se considera dentro de los supuestos que los productores de lana cruda tendrán interés en integrar una cadena de comercio justo y cumplir con los requerimientos de calidad requeridos

3. **Demanda igual a la presente o mayor, por los artículos textiles:** Se espera que la demanda por los artículos al menos se mantenga estable, esto es de importancia ya que este proyecto espera aumentar la producción actual a través de la separación de tareas y dedicación exclusiva de las diversas partes en sus respectivas especializaciones
4. **Disposición de las PYMEs Mapuche-lafkenche para asociarse:** Se asume que se encontrarán al menos 3 PYMEs que tendrán la disposición para actuar de forma asociativa bajo un régimen formal.
5. **Interés por parte de un representante/comprador internacional por importar los productos a su mercado local:** Para activar el modelo de encadenamiento, que tiene como miras el mercado internacional, se supone que encontrará una contraparte internacional interesada en representar la marca de la asociación en el mercado internacional.

16.4. Descripción de los impactos esperados en el desarrollo de la cadena de valor.

a) **Describa los potenciales impactos económicos y/o comerciales que se generarían con la realización de la propuesta (Utilidades para las empresas, empleos, ventas, entre otros)**

- **Mayores utilidades de productores ovinos de lana cruda:** Al integrar la cadena de comercio justo, se esperan mayores utilidades para los productores ovinos, dependiendo de las ventas totales.
- **Creación de nueva línea de negocios de venta de pigmentos autóctonos:** Al externalizarse la elaboración de pigmentos, se crea la opción de vender estos pigmentos de forma independiente a los textiles, generando una nueva línea de negocios para las partes involucradas.
- **Reconversión de agricultores a proveedores de materia prima para pigmentos autóctonos:** La externalización de la elaboración de pigmentos, junto con el aumento en ventas pronosticado, abrirá la opción de que agricultores que actualmente están explotando cultivos de baja rentabilidad, puedan reconvertirse con el fin de obtener mayor rentabilidad explotando especies vegetales que sean materia prima para la obtención de pigmentos.
- **Aumento de ventas de PYMEs textiles Mapuche-lafkenche:** La asociatividad entre las PYMEs, la consiguiente estrategia de marketing y la unificación del portafolio de productos, sumado a la exclusividad de las empresas para elaborar textiles, abre el mercado tanto en el segmento nacional no turista como internacional, a raíz de esto se espera capitalizar ventas que hasta el momento no tienen lugar y a consecuencia de esto el aumento global de las ventas.
- **Aumento de empleo en el rubro textil autóctono Mapuche-lafkenche a gente de etnias originarias:** El crecimiento de esta industria requerirá de mano de obra. Debido a la forma en que se busca posicionar y el segmento de mercado donde se desea competir, el de la textilería autóctona Premium, es de vital importancia que la mano de obra provenga de la comunidad para mantener la marca implícita que tienen los productos.
- **Posicionamiento de los productos textiles autóctonos chilenos en mercados internacionales:** Con este proyecto, gracias a la iniciativa de internacionalizar el producto, se puede agregar a la vitrina de productos que es asociado Chile, el de la textilería de nuestros pueblos originarios

b) **Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta**

(Distribución del valor agregado, inclusión social, calidad del trabajo, beneficios y derechos laborales, entre otros)
(Máximo 1.000 caracteres)
<ul style="list-style-type: none"> • Distribución del valor agregado a lo largo de la cadena: Esto se practica mediante el acuerdo de comercio ético con los productores de lana cruda y con los sueldos a los empleados de las PYMEs textiles mapuche-lafkenche • Inclusión social de las comunidades mapuche-lafkenche: El producto del trabajo de las PYMEs sirve de vitrina para mostrar la cultura de las comunidades mapuche-lafkenche, y para que sean reconocidas por su trabajo. • Reconversión de agricultores a proveedores de materia prima para pigmentos autóctonos: La externalización de la elaboración de pigmentos, junto con el aumento en ventas pronosticado, abrirá la opción de que agricultores que actualmente están explotando cultivos de baja rentabilidad, puedan reconvertirse con el fin de obtener mayor rentabilidad explotando especies vegetales que sean materia prima para la obtención de pigmentos.
c) Describa los potenciales impactos medioambientales que se generarían con la realización de la propuesta (Disminución de residuos, reducción de huella de carbono y agua, conservación de suelos y biodiversidad, entre otros)
<ul style="list-style-type: none"> • Explotación sustentable de variedades vegetales autóctonas: Actualmente la mayoría de estas especies que son usadas para los pigmentos, se obtienen por recolección. Este proyecto contempla que a futuro sean agricultores que se dediquen a cultivarlas, obteniendo así una fuente sustentable y además aportando al trabajo rural.

17. GOBERNANZA

17.1. Modelo de Gobernanza de la cadena productiva

Identifique y describa la naturaleza de los vínculos formales entre los actores participantes en los distintos eslabones de la cadena productiva, describiendo la forma de organización para conseguir los resultados esperados del proyecto.

(Máximo 5.000 caracteres)



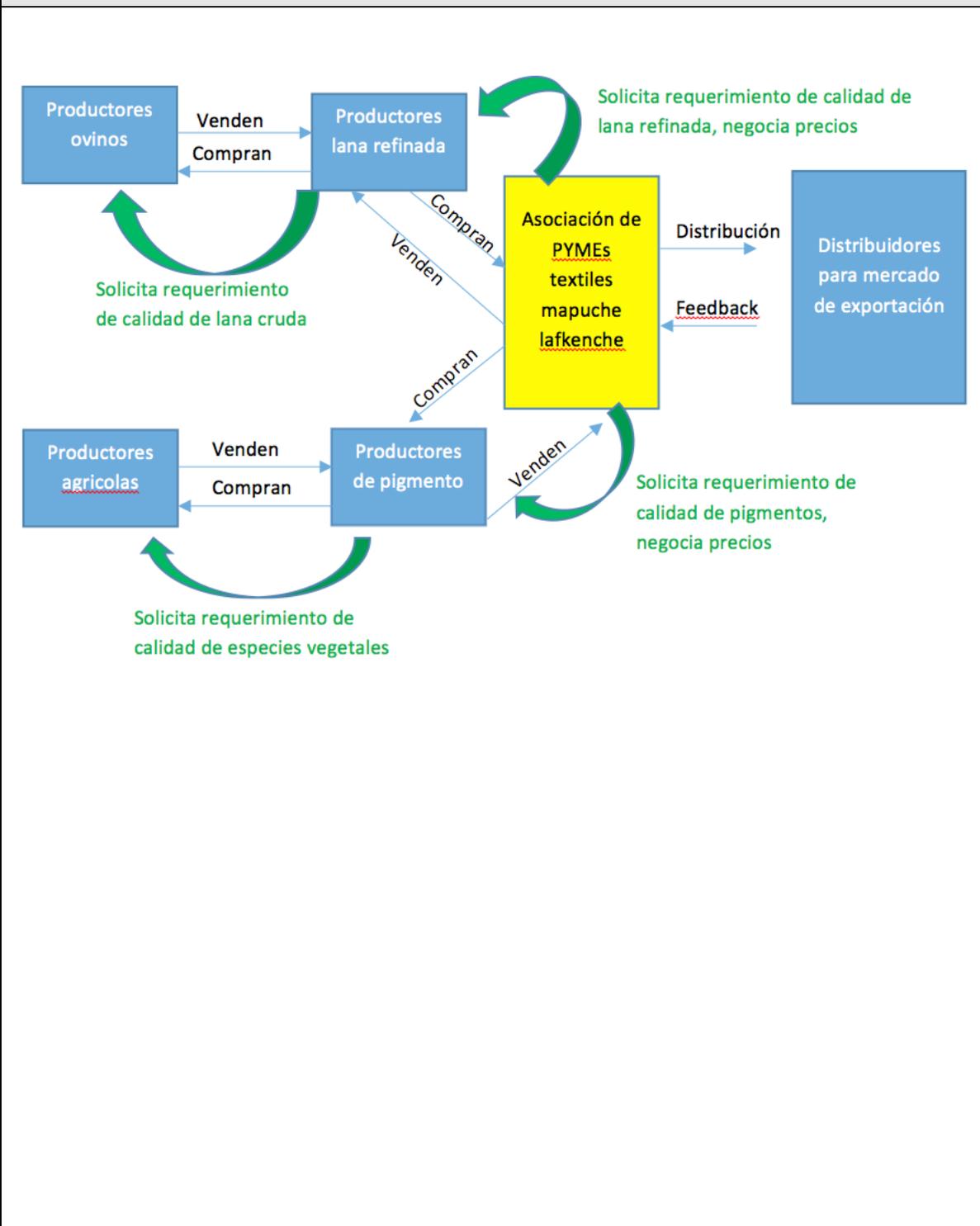
En el proyecto hay 3 acuerdos formales presentes, en orden de importancia:

1. **Acuerdo asociativo entre PYMEs mapuche-lafkenche:**
Este acuerdo es el de mayor importancia ya que son las PYMEs Mapuche-lafkenche como sociedad, las que forman el pivote de la cadena de valor, las que dictan sus necesidades frente a los proveedores de lana por un lado de la cadena como las que deciden aceptar las condiciones de los distribuidores tanto nacionales como internacionales
2. **Acuerdo de distribución/representación entre PYMEs mapuche-lafkenche y comprador/distribuidor internacional:** Este acuerdo tiene implicancias financieras al dejar claras las condiciones comerciales entre las PYMEs y los distribuidores/compradores, como también implica la apertura por parte de las PYMEs a modificar o ajustar su portafolio con el fin de adaptarse mejor o cumplir con las necesidades del mercado extranjero.
3. **Acuerdo de comercio justo entre productores ovinos y proveedores de lana refinada:**

Por otro lado es importante aclarar la forma en que se plantea la sociedad de PYMEs textiles mapuche-lafkenche

La sociedad estará regida por una junta directiva, la cual estará conformada por el o la dueña de cada respectiva PYME, en la junta directiva se elegirá una representante que hablará por la asociación, esto para facilitar la comunicación con los otros eslabones de la cadena productiva.

17.2. Diagrama del Modelo de Gobernanza



18. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	
A continuación indique cuál es el objetivo general de la propuesta.	
18.1. Objetivo General²	
(Máximo 200 caracteres)	
Crear plataforma basada en innovación tecnológica y gestión comercial que permita el desarrollo de textilería artesanal Mapuche Lafkenche Premium para el Mercado Internacional.	
18.2. Objetivos específicos³	
Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Articulación de modelo de encadenamiento
2	Desarrollar tecnología para obtención de tintes concentrados
3	Optimizar técnicas de teñido textil
4	Desarrollar y formalizar modelo productivo asociativo
5	Actualizar diseño textil y elaborar portafolio de productos
6	Presentar productos en el mercado

² El objetivo general corresponde a la finalidad genérica de la iniciativa. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

³ Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

19. METODOLOGÍA

Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta. Considerar cada uno de los procedimientos que se van a utilizar, como análisis, ensayos, técnicas, tecnologías, entre otros.

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

Metodología objetivo específico 1: **Articulación de modelo de encadenamiento**

(Máximo 2.500 caracteres)

El primer paso para poder articular el encadenamiento es levantar toda la información posible de las distintas empresas que integran la cadena, diferenciando de cada eslabón y su relevancia en el encadenamiento. Esta evaluación debe contemplar aspectos operativos de cada empresa, aspectos financieros y proyecciones a futuro. Luego de esto hay que evaluar cuáles son las debilidades del negocio propiamente tal y cuáles son las amenazas a futuro, al mismo tiempo de cuáles son los factores que dificultan la operación, o de cierto modo frenan el crecimiento. Finalmente, la evaluación termina con las expectativas de la empresa frente al encadenamiento, cuanto más desea ganar por venta o bien, bajo que términos le gustaría relacionarse con los otros eslabones de la cadena y que a que está dispuesta la empresa para lograr esto.

Una vez realizado esto con cada empresa, se pasará a la etapa de modelar los distintos procesos de negocios que han sido identificados, encontrar puntos de ensamble entre los distintos eslabones y generar enlaces en donde pueda existir mutuo beneficio para ambas partes y que además se pueda estructurar un modelo en donde el eslabón que genera valor agregado, pueda hacer partícipe de este a sus proveedores aguas arriba de la cadena.

Elaborado el modelo viene la etapa de negociación y formalización, es probable que distintas partes deseen obtener más de lo que la otra parte está dispuesta a entregar, es por eso que se considera una etapa en donde la entidad que realiza la asesoría en encadenamiento, será mediadora para poder aunar voluntades en pro de un modelo único de beneficio para todas las partes. Logrado esto se pasa a la etapa de formalización de los acuerdos. Desde este momento ya es posible trabajar bajo el nuevo modelo de encadenamiento productivo.

Cabe recordar que tanto las evaluaciones como encuestas y cualquier herramienta metodológica debe ser diseñada a mano, pensando en el contexto de cada empresa. De esta forma aseguramos que datos de importancia son obtenidos.

Metodología objetivo específico 2: Desarrollar de tecnología para obtención de tintes concentrados

(Máximo 2.500 caracteres)

Se trabajara con las distintas especies vegetales usadas actualmente para el proceso de teñido directo.

Se utilizaran distintas técnicas de pretratamiento del material vegetal, evaluando grado de humedad, estacionalidad de muestreo del material, grado de madurez de la planta. Una vez clasificado y rotulado el material será sometido a molienda logrando distintas granulometrías para ser utilizado en el proceso de extracción del pigmento para posteriormente realizar las etapas de purificación para ello se evaluaran técnicas de precipitación, con posterior centrifugación y secado, técnicas de separación mediante filtración selectiva y concentración.

Se estudiara la incorporación de fijadores de acuerdo a los distintos colores.

Se determinara el proceso optimo desde el punto de vista de la calidad lograda en el proceso de tinción y del costo económico de su obtención.

Metodología objetivo específico 3: Optimizar técnicas de teñido textil

(Máximo 2.500 caracteres)

La necesidad optimizar el proceso de teñido es fundamental para lograr un buen uso de los tintes naturales y un buen envejecimiento de la prenda sin sufrir proceso de decoloración.

Para ello se empezara por analizar la calidad de la fibra , posteriormente se trabajará con la adecuación de del proceso regulando concentraciones, tiempos de exposición, temperaturas, uso de fijadores etc.

Metodología objetivo específico 4: Desarrollar y formalizar modelo productivo asociativo

Los talleres de trabajo de articulación del modelo más la asesoría comercial y de gestión que prestará Bioingemar se trabajarán distintas modalidades de asociación comercial en las cuales todas de la pymes asociadas se vean beneficiados del trabajo colaborativo.

Metodología objetivo específico 5: Actualizar diseño textil y elaborar portafolio de productos

Se trabajara en elaborar un portafolio de productos en base a las propuestas de la empresa comercializadora Francesa, incorporando todos los actores de la cadena para que cada eslabón se responsabilice de la calidad que le compete.

Metodología objetivo específico 5: Presentar productos en el mercado

Se presentará el nuevo portafolio de productos en una feria Nacional y otra Internacional.

Se participará con un stand en la Feria Maison et Objet a realizarse en Paris.

Además las pymes textiles presentarán el nuevo portafolio en sus locales de venta.

20. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES						
Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.						
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado⁴ (RE)	Indicador⁵	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1	Modelo de encadenamiento articulado en todos sus eslabones	Acuerdos de encadenamiento firmados entre distintas entidades	0	El total de la cadena	A los 8 meses
2	2	Obtención de tintes en formato concentrado, listo para aplicar	Obtención de paleta básica de colores	0	3	A los 15 meses
3	3	Aplicación de tintes concentrados en textiles	Duración de tintes aplicados en textiles a pruebas físicas	0	7	A los 15 meses
4	4	Formación de asociación de PYMEs textiles mapuche-lafkenche	Formalización de Asociación	No formalizada	Formalizada	A los 12 meses
4	5	Creación de estrategia de marketing de la asociación	Plan de Marketing	No existe	Contar con plan de marketing	A los 15 meses
4	6	Formación de acuerdo de comercio justo entre proveedores de lana cruda y proveedores de lana refinada.	Formalización de acuerdo	No formalizado	formalizado	A los 15 meses
5	7	Lanzamiento de nuevo portafolio de productos	Número de artículos en portafolio de productos	0	15	A los 17 meses

⁴ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta y a lo especificado en las bases de la convocatoria.

⁵ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

6	8	Presentar productos en el mercado nacional	Presentación en feria nacional	0	1	A los 17 meses
6	9	Presentar productos en el mercado internacional	Presentación en feria internacional	0	1	A los 18 meses

21. CARTA GANTT														
Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de la metodología descrita anteriormente y su secuencia cronológica, según línea de trabajo.														
Nº OE	Nº RE	Actividades	Años/Trimestres											
			Año 1				Año 2				Año 3			
			1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
1	1	1.-Entrevistas con empresas 2.- Evaluación y análisis 3.- Formulación de acuerdos 4.- Firma de acuerdos	x	x	x									
2	2	1.-Identificación colores 2.- Identificación y recolección de variedades vegetales 3.- Ensayos de extracción, purificación y concentración de tintes.	x	x	x	x	x							
3	3	1.-Ensayos de tinción 2.- Pruebas de envejecimiento acelerado		x	x	x	x							

4	4	1.- Talleres de trabajo en torno al modelo de asociación.		x	x	x									
4	5	1.- Estudio de la situación actual 2.- Estudio del mercado 3.- Elaboración propuesta de trabajo 4.- Inducción del plan a la asociación de pymes.			x	x	x								
4	6	1.- Elaborar acuerdo 2.- Firma acuerdo				x	x								
5	7	1.- Asesoría de diseño 2.- Implementación y puesta en marcha de los nuevos diseños				x	x	x							
6	8	1.- Participación en feria					x								
6	9	1.- Participación en feria						x							

22. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA

Todas las propuestas deben considerar en forma obligatoria los hitos críticos que se describen en este cuadro, los cuales deben estar incorporados en la carta Gantt de la propuesta, de manera de alcanzarlos en la fecha de cumplimiento definida para cada uno de ellos.

Hitos críticos	Resultado Esperado (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Convenio entre los participantes de la Cadena	Firma de convenio	Al año de inicio ejecución del proyecto
Plan de marketing	Adopción de estrategia de marketing de la asociación	A los 15 meses de iniciado el proyecto.
Evaluación intermedia 1	Aprobación por parte de FIA de la evaluación intermedia 1	A los 10 meses de iniciada la ejecución del Proyecto
Evaluación intermedia 2	Aprobación por parte de FIA de la evaluación intermedia 2	A los 12 meses de iniciada la ejecución del Proyecto

23. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA						
23.1. Organización de la propuesta						
Describa el rol de la Entidad tractora, co-ejecutores, colaboradores y servicios de terceros (si corresponde) en la propuesta.						
	Rol en la propuesta					
Entidad Tractora: Bioingemar Ltda	Asesoría técnica y comercial. Proveedor de tintes naturales					
Colaborador 1. Asociación Indígena Relmu Witrál	Elaboración de Artesanía textil, Proveedores de material vegetal					
Colaborador 2 : Asociación Indígena Rayen Voygüe	Elaboración de Artesanía textil, Proveedores de material vegetal					
Colaborador 3: Teresa Millapi Huenuman	Elaboración de Artesanía textil, Proveedores de material vegetal					
Colaborador 4: Millo Lab SpA	Comercializadora					
Colaborador 5: Millo France	Comercializadora					
Colaborador 6 : Gedia Ltda	Proveedora de lana					
23.2. Equipo Técnico						
Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar:						
<ul style="list-style-type: none"> - Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (Anexo 3) - Curriculum vitae (CV) del coordinador y de los integrantes del equipo técnico (Anexo 4) - Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 5) 						
23.2.1. Equipo técnico del Proyecto						
La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro:						
1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo técnico			
2	Coordinador alterno	5	Profesional de apoyo administrativo			
3	Equipo técnico					
Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Entidad en la cual se desempeña	Incremental ⁶ (si/no)	Función en la propuesta (Describir claramente)	Horas de dedicación totales
1	Viana Beratto	Bioquímica	Bioingemar	No	Coordinación general	2.160
2	Daniel Parra	Ing Civil		Si	Coordinar la ejecución y cumplimiento de los objetivos	3.240
3	A contratar	Bioquímico		Si	Ejecución de actividades de	

⁶ Profesionales que no son de planta, pero participarán en el proyecto, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.

					investigación	
4	A contratar	Qco Analista		si	Preparación de materiales, mantención	
4	A contratar	Administrativo		si	Logística en terreno y laboratorio	

ANEXOS

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD TRACTORA. Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente y que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.



ANEXO 2. CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES. Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades. (Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).

ANEXO 4. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO.

1

Viana Beratto Villagra

Concepción, Chile

Formación Bioquímica, Universidad de Concepción
Académica

Experiencia Laboral

- Emprendimiento Personal : Desarrollo de Planta Piloto Extractora de Agar-Agar, a partir del Alga Gracilaria Sp. Tratamiento de Sub-Productos de Agar-Agar. Purificación de Agar-Agar (Controles Biológicos).
- Trabajo de Investigación Industrial Aplicada y Elaboración de Proyectos en el Laboratorio de Recursos Renovables, Facultad de Ciencias Químicas, Universidad de Concepción.
- Trabajo de Investigación en el Laboratorio de Cultivo de Tejidos, Universidad de Concepción.

- Representante de Empresa Norteamericana Hydrocal, Fabricante de Sistemas de Tratamiento de Efluentes Industriales.
- Consultoría al Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos C.N.U.A.H. – Hábitat sobre “Deficiencias en la gestión del Recurso Hídrico y Carencias de Infraestructura Asociada” para el proyecto GESTION DE DESARROLLO SUSTENTABLE INTERCOMUNA DE CONCEPCION.
- Asesoría en el tratamiento de Efluentes Industriales a diversas empresas forestales y pesqueras.
- Investigación y Desarrollo De Nuevos Productos para empresas Pesqueras.
Participación en AL-Interprise Business, meetings for the technology sector, organizado por EUROCHILE.
- Investigación y Desarrollo de materias primas para la Industria Cosmética.
- Asistencia a Feria Cosmética HBA Global Expo en New York, USA.
- Incorporación al comité de Cosmética de Prochile.
- Participación en misión prospectiva al mercado de Canada, organizada por Prochile.
- Participación en misión comercial a la ciudad de Los Angeles USA, y asistencia a Feria Natural Products Expo West, en Anaheim. Organizado por Prochile.
- Participación en misión comercial organizada por Prochile a la ciudad de New York, USA, y asistencia a Feria HBA Global Expo.
- Participación en misión comercial organizada por Prochile, visitando los mercados de España, Portugal, Inglaterra e Italia.
 - Participación en Misión Comercial a Francia organizada por ProChile.
 - Visita a Industrias cosméticas en USA
- 1996 Optimización de la formulación de Guanina en Nitrocelulosa para uso cosmético.
Misión Comercial a Los Angeles USA.
Misión Comercial a New York USA.
Misión Comercial a España, Portugal, Inglaterra.
Misión Comercial a Francia

1

2

- 1999 Creación de Empresa Bioingemar Ltda.
Empresa dedicada a la Investigación, Desarrollo, formulación y Exportación de Ingredientes Cosméticos de alto valor agregado a partir de materias primas de origen marino.
- 1997 Bioingemar firma Contrato de Distribución en exclusividad para todas sus formulaciones de Guanina con la empresa Sun Chemical en USA.
Asistencia a Feria HBA en USA.
Asistencia a Feria In Cosmetic Paris
- 1998 Puesta en marcha del proceso de producción industrial del pigmento Guanina para uso cosmético.

Gerencia de producción y control de calidad de formulas cosméticas en base a materia primas naturales en Bioingemar Ltda.
- 2001-2010 Asesorías a Empresas Pesqueras En el Desarrollo de Productos de Exportación.
- 1999 Asistencia a Seminarios Técnicos y Feria HBA en USA
- 2000 Asistencia a Feria HBA en USA
- 2001 Asistencia a Feria In Cosmetic en Miami, HBA en New York
- 2002 Asistencia a Feria HBA en USA
- 2003 Asistencia a Feria HBA, Misión comercial a la Ciudad De New York
- 2004 Asistencia a Feria HBA, en NY
Misión Comercial a Miami y Paris.
- 2005 Asistencia a Ferias, Presentación De Seminarios Técnicos y Prospección De Los Mercados Europeo y Norteamericano con el Programa de Promoción De Exportaciones Silvoagropecuarias.
- 2006 Asistencia a Feria Cosmoprof en Bologna Italia
Misión Comercial a Paris, Bruselas.
Participación en representación de la Región Del Bio Bio en la Feria Mundial De Biotecnología en Boston, USA.
Participación en Seminarios y Feria HBA en New York USA.
- 2008 Participación en Misión Presidencial a China, Visita a Feria de Canton, Participación en Reuniones Comerciales en los Sabores de Chile en Shanghai.
Reunión con Ms Iris Wong Senior Manager de Camara de Comercio De Honk Kong.
Participación en rueda de negocios organizada por Prochile en Honk Kong.
Misión de Prospección del mercado Norteamericano y Europeo para productos cosméticos y nutraceuticos, organizado por Prochile y FIA.

Participación en representatción de la Región del Bio Bio en la Feria Mundial de Biotecnología , Bio 2008 en San Diego USA.

Participación en representación de la Región Del Bio Bio en la Reunión APEC de mujeres lideres en Arequipa Perú.

Asistencia a Feria Cosmética HBA en New York USA.

Participación en Congreso Biotecnología de la Habana, Cuba.

Creación de la Empresa Centro de Investigaciones Bioquímicas, C.I.B. Ltda. , Empresa dedicada a la Prestación de Servicios de Investigación y Desarrollo.

2

- 2009 Participación en Representación de la Región del Bío Bío en la 14 th APEC de Mujeres Lideres en Singapur.
- Visita al Experimental Therapeutic Centre en Singapur
 - Vista al Interactive Micro –Organism Laboratories, Bio- Innovation Centre Nanyang Polytechnic.

Participación en Misión Tecnológica a China visitando centros productivos y de Investigación y Desarrollo en Beijing, Whenzhou, Jinan , Ji Xian y Shenzhen

CARGOS

Gerente de Investigación y Desarrollo de Bioingemar Ltda.
 Gerente General del Centro de Investigaciones Bioquímicas Ltda.
 Presidenta de la Red De Mujeres Empresarias de la Región del Bío Bío
 Secretaria Ejecutiva del Comité Gestor del PMC Bío Bío Educando e Innovando
 Tesorera de la Asociación de Empresas Biotecnológicas de la Región del Bío Bío
 Líder de la Iniciativa Biotecnológica “Plataforma Aceleradora de Empresas Biotecnológicas” ante el PMC (Programa de Mejoramiento de Competitividad) BÍO BÍO EDUCANDO E INNOVADO, iniciativa que busca potenciar el desarrollo de las empresas Biotecnológicas del Bío Bío lo que les permitira acceder a los mercados internacionales.

EXPORTACIONES

Bioingemar exporta sus ingredientes cosméticos a las empresas lideres del area en el mundo.

- 2000 Inicio de Exportaciones a USA
- 2007 Desarrollo de Ingrediente Cosmético e Inicio de Exportaciones a Paris.
- 2008 Inicio de Exportaciones a Honk Kong.
- 2009 Desarrollo de formula cosmetica para compañía Francesa.
- 2010 Desarrollo de Ingrediente Cosmetico Para USA

PREMIOS RECIBIDOS

- MARZO 2009 Reconocimiento del SERNAM como Mujer Destacada de la Región Del Bío Bío
- ABRIL 2009 Reconocimiento de CORFO a la Empresa destacada en Innovación.
- 2012 Premio a la Innovación y Emprendimiento Ministerio Agricultura



DANIEL EDUARDO PARRA BERATTO

DATOS PERSONALES

Estado civil: Soltero
Nacionalidad: Chilena

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Católica de la Santísima Concepción
Diplomado en Gestión de Innovación en Servicios 2014
Beca CONYCIIT Proyectos de Diplomados Regionales

Universidad de Concepción
Ingeniería Civil en Telecomunicaciones 2012
Memoria de título: "Sistema de alerta de incendios forestales usando redes de sensores inalámbricos"

University of San Francisco
Executive Program, Silicon Valley Immersion 2010
Pasantía tecnológica Innova Biobío

Indian Institute of Technology Bombay
Master in Technology in Communications Engineering (Semestre de Intercambio) 2010

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Consultor Independiente
Asesor comercial 2012 – a la fecha
Gestión de estrategia comunicacional y comercial con clientes y prospectos internacionales.

Asesor en formulación de proyectos con enfoque I+D+i 2014 – a la fecha
Asesoría en formulación de iniciativas de I+D+i para la empresa privada

Docencia part-time
Universidad Católica de la Santísima Concepción enero 2017- a la fecha
Docente asignatura Consultoría en Innovación, parte del programa para el apoyo al emprendimiento e innovación Creo-Innovo de la UCSC.

IDIOMAS

Español: nativo
Inglés: Avanzado 100/120 TOEFL Ibt

ANEXO 5. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO. Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo:	Viana Rosa Amalia Beratto Villagra
RUT:	
Profesión:	Bioquímica
Nombre de la empresa/organización donde trabaja:	Bioingemar Limitada
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):	
Teléfono fijo:	
Teléfono celular:	
Email:	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No
Si corresponde contestar lo siguiente	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	Pequeño
Rubros a los que se dedica:	Elaboración de materias primas cosméticas, investigación y desarrollo

Nombre completo:	Daniel Eduardo Parra Beratto
RUT:	
Profesión:	Ingeniero Civil
Nombre de la empresa/organización donde trabaja:	Consultor independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):	
Teléfono fijo:	
Teléfono celular:	
Email:	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No

ANEXO 6. CARTA DE COMPROMISOS INVOLUCRADOS EN LA PROPUESTA PARA ESTABLECER CONVENIOS GENERALES DE COLABORACIÓN, SI CORRESPONDE.

ANEXO 7. LITERATURA CITADA

ANEXO 8. IDENTIFICACIÓN SECTOR Y SUBSECTOR.

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

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

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