



CONCURSO DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN AGRARIA 2006 PARA LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA

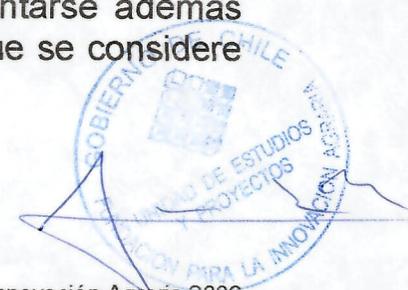
FORMULARIO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

La propuesta de proyecto deberá presentarse en este formulario, en tres ejemplares (un original y dos copias) y en disquet. Aquellos postulantes que no cuenten con medios computacionales, pueden transcribir el contenido del proyecto directamente a este cuadernillo.

Antes de iniciar la preparación del proyecto y el llenado del formulario se solicita leer con detención todos los puntos de las Bases e Instructivo para la Presentación de Propuestas, a fin de evitar errores que dificultarán posteriormente la evaluación de la propuesta por parte de la Fundación, o que puedan ser motivo de rechazo de la propuesta en las etapas de admisión o evaluación.

El formulario está dividido en secciones, que incluyen cierto espacio para la presentación de la información. Si el espacio en una sección determinada no es suficiente, se podrán agregar hojas adicionales, identificando la sección a la cual pertenecen. Podrá adjuntarse además cualquier otro tipo de información adicional o aclaratoria que se considere importante para la adecuada descripción de la propuesta.

45.1



SECCIÓN 1 : ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Fortalecimiento Productivo a la Agricultura Familiar para la obtención de Hierbas Aromáticas de la Patagonia Chilena:
“Desarrollo de una Estrategia de Producción y Diferenciación para el Cultivo y Recolección de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén”

LÍNEA(S) TEMÁTICA(S):

(Señalar la o las Líneas Temáticas, según lo indicado en la sección VII.3.1 de las Bases)

- Generación y comercialización de productos de calidad con mayor valor agregado

RUBRO(S):

(Señalar el o los Rubros, según lo indicado en la sección VII.3.2 de las Bases)

Plantas medicinales, aromáticas y condimentarias

REGION(ES) DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO (dd/mm/aaaa):	12-11-2006	DURACIÓN (meses)	30
FECHA DE TÉRMINO (dd/mm/aaaa):	31-05-2009		

AGENTE POSTULANTE O EJECUTOR

(Completar además los datos de la persona u organización, según corresponda, en la Ficha respectiva del Anexo 1)

Nombre: Comité Pro Defensa de la Flora y Fauna CODEFF Filial Coyhaique

Peter Hartmann Samhaber

RUT:

Dirección: Horn 47-B Coyhaique, XI Región Aysén

Fono: 67-573560 Fax: 67-234451

E-mail : aisen-rv@entelchile.net



AGENTES ASOCIADOS

(Completar además los datos de la persona u organización, según corresponda, en la Ficha respectiva del Anexo 1)

1.-Sociedad de Hecho Juana Vega – La Paramela

RUT :
Dirección : Chacra N°2 – Puerto Ingeniero Ibáñez
Región : XI Región
Ciudad : Puerto Ing. Ibáñez
Fono/Fax : 67 – 423365 (contacto)

2.- Taller Reinas de Mayo

RUT : 65.284.580-0 / Pers. Jurídica N°0755 del 05.05.1998
Dirección : Km 8 Valle Pangal, Comuna de Pto. Aysén
Región : XI Región
Ciudad o Sector : Valle Pangal – Pto. Aysén

(3.) Cienaro López Véliz

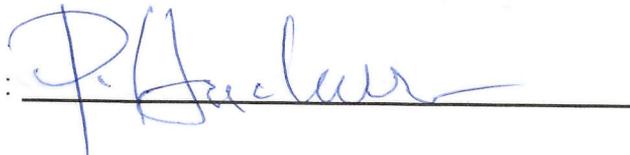
RUT :
Dirección : Monreal #1198 – Población Gral. Marchant
Región : XI
Ciudad : Coyhaique

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE POSTULANTE

(Completar además los datos personales en la Ficha del Anexo 1)

Nombres y Apellidos: PETER HARTMANN SAMHABER

Firma :



REPRESENTANTE LEGAL DE AGENTES ASOCIADOS

(Completar además los datos personales en la Ficha del Anexo 1)

(1.)

Nombres y Apellidos: Juana Vega Monsalve – La Paramela

(2.)

Nombres y Apellidos: Francisca Uribe Maripillan – Taller Reina de Mayo

Firma :



SECCIÓN 2 : EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO

2.1. Equipo de Coordinación del Proyecto

(Completar además los datos personales en la Ficha del Anexo 1 y presentar los curriculum vitae en Anexo 2)

COORDINADOR DEL PROYECTO

- **Nombres y Apellidos** : Gianella Saini Arévalo
- **Dedicación Proyecto (% año)** : 10%
- **Cargo o actividad que realiza** : Socio Activo CODEFF Aysén – Encargada Programa Mujeres INDAP XI Región
- **Dirección y Comuna** : 12 de Octubre N° 228 Oficina 205, Coyhaique, comuna Coyhaique.
- **Región** : XI Región
- **Ciudad** : Coyhaique
- **Fono** : (67) 234451
- **Fax** : (67) 234451
- **E-mail** : gsaini@indap.cl
- **Firma** : _____

COORDINADOR ALTERNO DEL PROYECTO

- **Nombres y Apellidos** : Ricardo Marcelo Orellana Soto
- **Dedicación al proyecto (% de tiempo en el año)**: 10%
- **Cargo o actividad que realiza** : Socio Activo CODEFF Aysén
- **Dirección y Comuna** :
- **Región** : XI Región
- **Ciudad** : Coyhaique
- **Fono** : (67) 234451
- **Fax** : (67) 234451
- **E-mail** : rospatagonia@yahoo.es





JEFE TECNICO DEL PROYECTO

- **Nombres y Apellidos** : Paula Inés Cruces Pérez
- **Dedicación al proyecto (% de tiempo en el año):** 30%
- **Cargo o actividad que realiza** : Socio Activo CODEFF – Manejo de cultivos y recursos naturales

- **Dirección y Comuna** : Coyhaique

- **Región** : XI Región
- **Ciudad** : Coyhaique
- **Fono** : (67) 234451- 256334
- **Fax** : (67) 234451
- **E-mail** : pcrucesp@gmail.com

- **Firma** : _____

2.2. Equipo Técnico del Proyecto

(Completar además los datos personales en la Ficha del Anexo 1 y presentar los curriculum vitae en Anexo 2)

Nombre Completo	Profesión	Especialidad	Función y Actividad en el Proyecto	Dedicación al Proyecto (% año)
Paula Inés Cruces Pérez	Ingeniero Agrónomo	Manejo de cultivos y recursos naturales	Jefe Técnico Cultivo de Hierbas Aromáticas Asesoría en Buenas Prácticas Agrícolas	50%
Gina Alejandra Alvarado Romo	Técnico Agrícola	Manejo de cultivos	Apoyo en cultivo de hierbas aromáticas	40%
Ana Paola Salazar Quilaleo	Ingeniero en Alimentos	Desarrollo de Productos	Manejo de postcosecha y packing	25%
Ricardo Marcelo Orellana Soto	Ingeniero en Administración	Administración	Administración financiera	10%
Ingrid Cruz	Ingeniero Comercial	Estudios de mercado	Estudio de mercado y marketing	consultor

Sylvia Ruiz Oliva	Arquitecto	Diseño y proyectos	Asesoría especializada: desarrollo Imagen Comercial	consultor
-------------------	------------	--------------------	---	-----------

APORTES, CONSULTORÍAS Y SERVICIOS DE TERCEROS:				
Fernando Pía	Ingeniero	Cultivos Biointensivos y sistemas agroecológicos	Asesoría Especializada	Aporte
Gianella Saini Arévalo	Técnico Agrícola	Producción Limpia	Coordinador General	Aporte
Fernán Pedro Silva Labbé	Ingeniero Agrónomo	Manejo de Recursos Naturales	Botánico consultor	Aporte

2.3. Participantes o Beneficiarios Directos del Proyecto

(Completar los datos de las personas u organizaciones, según corresponda, en la Ficha del Anexo 1).

Nombre Completo	Profesión o actividad que desarrolla	Lugar de trabajo	Tipo de participación en el Proyecto
Soc. de Hecho Juana Vega "La Paramela"	Producción y Secado Hierbas Aromáticas	Pto. Ing. Ibáñez, comuna de Río Ibáñez	Postulante y Productora
"Taller Reinas de Mayo"	Producción de hortalizas y hierbas aromáticas	Pto. Aysén, comuna de Puerto Aysén	Productoras asociadas
Clenardo López Véliz	Producción de hierbas aromáticas	Coyhaique, comuna de Coyhaique	Productor asociado
Proveedoras de Pto. Ing. Ibáñez – comuna Río Ibáñez	Productoras de Hierbas Aromáticas	Pto. Ing. Ibáñez, comuna de Río Ibáñez	Proveedoras de materia prima
Proveedoras de Bahía Jara – comuna Chile Chico	Productoras de Hierbas Aromáticas	Bahía Jara, comuna Chile Chico	Proveedoras de materia prima



SECCIÓN 3 : BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

Se recomienda completar esta sección al finalizar la formulación del proyecto, respondiendo brevemente (en no más de 2 páginas) a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el problema que se quiere resolver?

El problema general radica en una producción de bajo volumen y rendimiento, así como desuniforme, sin la presentación adecuada que resalte las diferencias de un producto artesanal y sin una marca que pueda posicionarse en el mercado y competir adecuadamente. El bajo rendimiento se debe, por una parte, a la realización de un cultivo sin manejo agronómico adecuado, es un tema poco conocido y, por otra, al no uso de agroquímicos que controlen plagas y enfermedades.

Por otro lado, la producción a baja escala implica costos más elevados que los de una producción en grandes volúmenes.

Del mismo modo, los productos de recolección son cosechados sin un manejo sustentable que asegure su permanencia en el tiempo y se venden sin clasificación por calidad, en detrimento de su precio.

- ¿De qué manera se propone resolverlo?

Se plantea mejorar la producción y recolección de hierbas aromáticas en rendimiento y calidad, diferenciar el producto con el sello de buenas prácticas y producción limpia y promocionarlo con una adecuada presentación y marketing. Para ello se han propuesto tres líneas de desarrollo:

- Estudio de mercado
- Producción y asesoría para diferenciación del producto
- Promoción y marketing

La primera corresponde al análisis de la demanda de las distintas especies de hierbas aromáticas y su posible inserción en el mercado local.

La línea de producción y asesoría contempla reforzar y acompañar todo el proceso productivo de los productores ejecutores y asociados del proyecto, la puesta en marcha de sistemas de producción limpia y la aplicación de buenas prácticas agrícolas y de recolección (BPA, BPR y BPM) para los cultivos, aprovechando el tipo de producción actual y las ventajas comparativas regionales; con esto se subsanan los menores rendimientos por concepto de manejo fitosanitario sin agroquímicos, dándole un mayor valor al producto mediante la diferenciación.

La promoción y marketing incluye la generación de una marca regional, una presentación distintiva y el reconocimiento de ella en el mercado local de una forma acorde a la cultura regional que debe ser previamente investigada y probada.

- ¿Qué resultados se busca alcanzar?

Se busca alcanzar la obtención de una producción de mayor volumen y calidad uniforme, la certificación de los derivados de las hierbas aromáticas (frescas y deshidratadas) como productos en transición hacia buenas prácticas agrícolas y de recolección y producción limpia, con una marca característica posicionada en el mercado local, con su respectivo protocolo de producción (pliego de requisitos) para que otros productores puedan acceder al mismo.

Respecto de los resultados antes indicados, como logro principal del proyecto correspondería en conjunto a un mejoramiento de las condiciones de vida de la familia campesina, así como la caracterización de una imagen corporativa regional en base a producción limpia y BPA, en el

4151





proceso de abastecimiento de materia prima y la optimización de los procesos que actualmente se desarrollan, dejando las capacidades instaladas en cuanto al conocimiento adquirido.

- ¿A qué amenazas se ve enfrentado el proyecto y el logro de los resultados antes indicados?

La principal amenaza consiste en factores ambientales o del entorno, como es el clima y la incidencia de plagas y enfermedades. Con respecto al clima, éste no tiene control, pero en cuanto a problemas fitosanitarios, existen alternativas de manejo integrado que incluya prácticas culturales y uso de productos naturales para mitigar los daños.

Dado que como asociación no es requisito conformar una cooperativa o asociación con fines comerciales, por el momento, lo cual sí sería una amenaza en el caso que se planteara como objetivo específico a través del presente proyecto.

- ¿Cuál es el costo total del proyecto? ¿Cuánto de este monto se solicita como aporte a FIA y cuánto será aportado por el agente postulante y los agentes asociados (si existen)?

COSTO TOTAL PROYECTO: \$ 66.015.262.-
MONTO SOLICITADO AL FIA: \$ 41.972.862.-
APORTE DE AGENTES POSTULANTES Y OTROS: \$ 24.042.400.-

17



SECCIÓN 4 : IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

En términos históricos, Aysén es una región de reciente aparición en el escenario cultural y económico del país. Su colonización comenzó hace escasos 86 años y la Carretera Austral logró unir de norte a sur la región recién el año 2001, teniendo como punto final Villa O'Higgins. La mejor prueba de ello es el gran desconocimiento que de ella tienen, no sólo los habitantes del resto del país, sino, además, los suyos propios. Por otra parte, los dos grandes Campos de Hielo -mayores reservas de agua dulce del planeta-, nos dan prueba que se trata de una zona ecomorfológica de reciente formación.

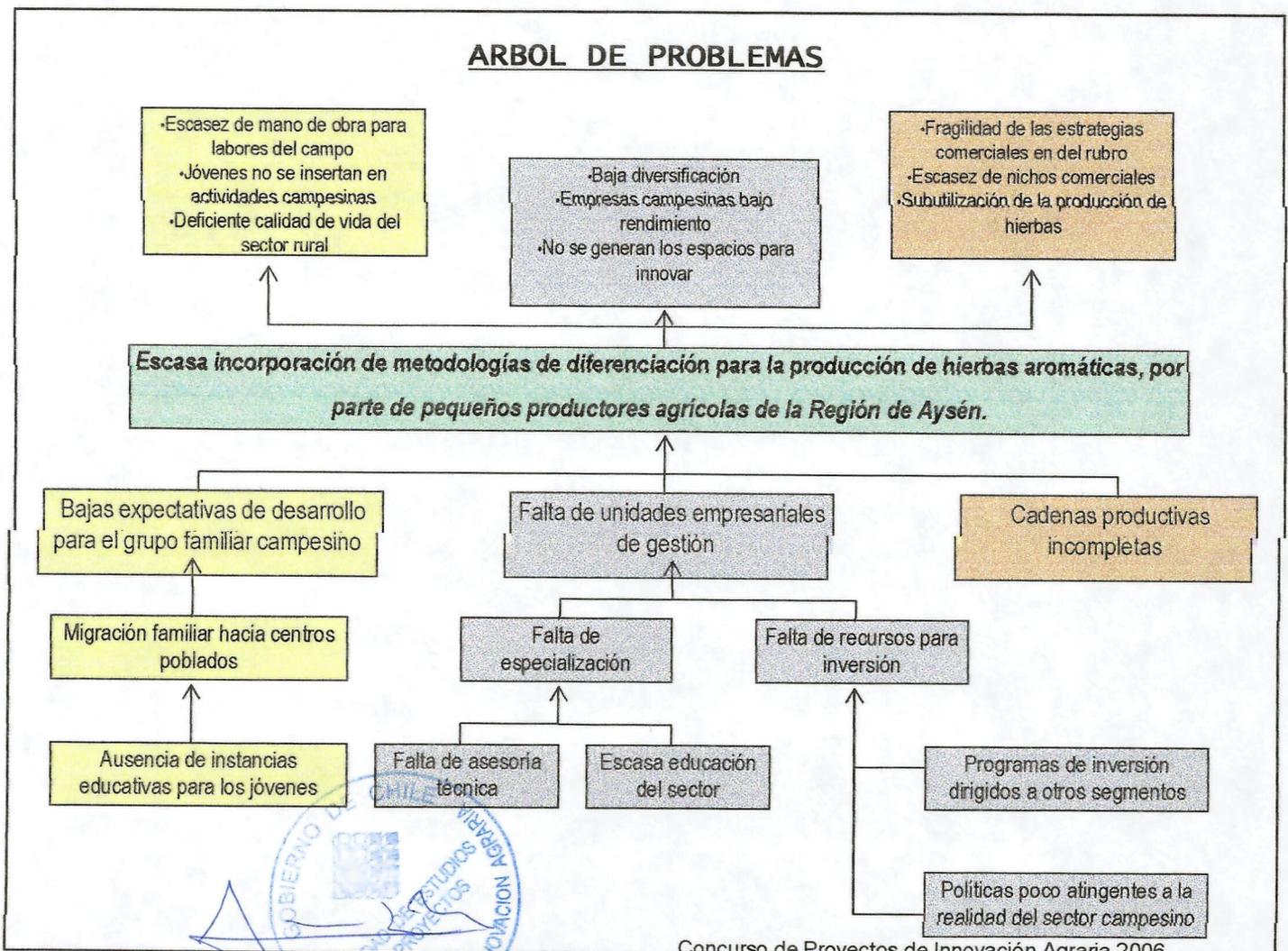
Muchas han sido las dificultades que la región de Aysén ha hecho suyas, y a desencadenado una serie de circunstancias que han definido claras limitaciones en su desarrollo. El aislamiento, difícil geografía y condiciones climáticas extremas, han generado implicancias culturales, sociales y económicas, que han definido las acciones de sus habitantes, sumado a la baja rentabilidad de los terrenos y con una actividad ganadera que ya no se presenta como la alternativa de desarrollo para la región, lo que en conjunto se ha constituido en una problemática grave. A ello se suma que, bajo estas condiciones, la población regional, en especial, los habitantes campesinos y pobladores rurales, buscan, abandonando o vendiendo sus campos, nuevas formas de sustento en las grandes ciudades o fuera de su propio país.

A pesar de lo anterior, la región cuenta con una amplia gama de recursos naturales, brindando entre los que se cuentan, paisajes y escenarios excelentes para el desarrollo de diversas actividades deportivas, educativas, culturales y de aventura, proyectándose el turismo, como una actividad económica importante para Aysén.

Sin embargo, no todas las actividades que apuntan hacia la actividad turística, deben encausarse hacia la línea de prestación de servicios exclusivamente (alojamiento, comida, productos turísticos, caminatas y excursiones, por mencionar algunas) visto desde el punto de vista de saturación del mercado. Sino más bien, aprovechar los productos naturales con que cuenta la región y obtener a partir de ellos artículos con valor agregado, permitiendo diferenciar y asegurar la calidad y características de los productos regionales, para responder así a los requerimientos de calidad del mercado interno y a mediano plazo de los mercados internacionales, contribuyendo de esta forma a fortalecer la capacidad exportadora nacional.

Por otra parte, se considera que existe un nicho de mercado importante para completar el ciclo de la producción de hierbas aromáticas de una manera organizada y de calidad, con una comercialización acorde a las características del producto y de la región.

La línea de hierbas aromáticas ha sido visualizada a nivel nacional y regional como una alternativa económica y productiva de proyección y sumado a las características que han definido a Aysén, bajo la visión de Reserva de Vida, sería de gran apoyo que reconociendo los procesos desarrollados, se generara una instancia para abordar la problemática que apunta la **escasa incorporación de metodologías de diferenciación para la producción de hierbas aromáticas, por parte de pequeños productores agrícolas de la Región de Aysén**, generando un escenario para desarrollar una actividad que en la región presenta notables características de identidad productiva, factible de aplicar y replicar, a través del desarrollo de una imagen corporativa y el aseguramiento de calidad de los productos y procesos involucrados, propiciando un eslabón en la cadena de comercialización para los productores de hierbas aromáticas, quienes ven limitado el desarrollo de su actividad principalmente por lo tener la capacidad técnica ni en recursos para generar estrategias que favorezcan a su proceso productivo.



41-21

SECCIÓN 5 : ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

5.1. Antecedentes generales y justificación

Históricamente, la economía nacional se sustentó sobre la base del aprovechamiento de los recursos naturales, tanto renovables como no renovables, situación que además corresponde a una realidad regional, fácilmente apreciable, dado que en sus raíces fue la principal razón de la colonización de este implacable sector de la Patagonia Chilena. La connotación rural de los habitantes de la Región de Aysén destaca respecto de otras regiones del país, principalmente como consecuencia del histórico aislamiento, generando una fuerte e intima relación y dependencia con los espacios y recursos naturales existentes.

La producción de hierbas aromáticas y el desarrollo de subproductos se ha insertado en el país como una actividad económica importante, como lo es el caso de las regiones VIII y IX, con un amplio mercado tanto nacional como internacional y con una demanda en notable crecimiento (tasa 11% en los últimos 10 años). Como una manera de aprovechar el recurso natural y humano existente en la Región, se visualiza esta innovadora alternativa comercial, como un espacio importante para captar el mercado local, pero principalmente, los espacios que genera la actividad turística, y propiciar una interrelación muy importante y necesaria con los productores de hierbas aromáticas de la región.

El desarrollo del proyecto FIA-CODEFF "*Investigación y difusión de plantas Aromáticas en la Región de Aysén*" (Código C98-1S-077), además de la Gira Tecnológica a Argentina, denominada "*Camino a la Reconversión Agrícola*", proyecto financiado por FIA e INDAP, Escuela de la Mujer PRODEMU y la Municipalidad de Río Ibáñez, como contrapartes, han generado una serie de externalidades e incentivos a experiencias locales que en la actualidad se encuentran operando.

En la práctica, estas iniciativas generaron una suma de posibilidades a desarrollar en el rubro. Las visitas a productores que comenzaron a trabajar las Hierbas Aromáticas a nivel familiar y que a partir de ello fueron generando subproductos de calidad, mostraron resultados que se traducen en la actualidad en una iniciativa rentable. Sin embargo lo más destacado apunta a la inserción de una perspectiva comercial por parte de un grupo de agricultores de la región, quienes histórica y culturalmente han desarrollado un apego a su tierra, siendo la producción de hierbas una instancia para llevar a cabo esta necesidad.

Complementariamente a lo anterior, CODEFF Aysén, a través del proyecto de Investigación generó una Sala de Procesado y Secado de hierbas aromáticas, que

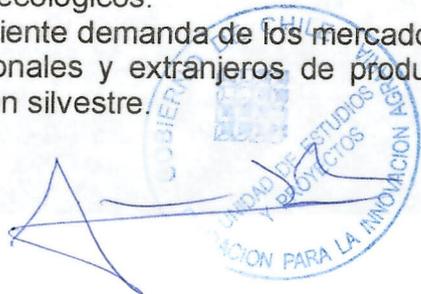


sería de gran importancia aprovechar por sus excelentes características, de ubicación e infraestructura, para la presente iniciativa.

La extensión y difusión de estas iniciativas, tanto en el medio urbano como hacia los centros de productores rurales, y la abundancia de recursos disponibles, supone una nueva fase del mismo, ahora orientado hacia la incorporación y adaptación de metodologías de valoración agregada (método de producción y recolección, imagen corporativa) con una orientación productiva y comercial tal, que a través de la distinción del producto de la Región de Aysén y con las características de calidad que posee, permita abordar mercados nacionales e internacionales de elevados parámetros exigencia, impulsando la inserción de un nuevo rubro agrícola, a través de la generación de un negocio económicamente rentable para la Región de Aysén.

Algunas de las ventajas comparativas que presenta el rubro, y que refuerzan la idea de presentar el presente Proyecto, correspondan a las que se indican a continuación:

- a) Ausencia de plagas y enfermedades de importancia agrícola, que pongan en riesgo la producción. Ello, además, evita el uso de biocidas de control y facilita la producción limpia.
- b) Una Región libre de contaminación industrial (agua, aire, tierra).
- c) Condiciones climáticas favorables (prolongada estación primaveral que facilita el crecimiento vegetativo).
- d) Fuerte interés de campesinos y particulares en el tema del cultivo, producción y uso de hierbas aromáticas; contando -algunos de ellos- con capacitación e infraestructura para participar como proveedores de materia prima.
- e) Inexistencia de productores regionales que desarrollen la actividad de elaborar productos en base a hierbas aromáticas.
- f) Generar un canal de abastecimiento de materia prima para la elaboración de artículos en base a hierbas aromáticas, como una alternativa económica rentable y a corto plazo, para los productores de la región
- g) Experiencia del Equipo Técnico y asesores del proyecto en la producción y cultivo de hierbas aromáticas y medicinales.
- h) Ampliación del Equipo Técnico de apoyo con la incorporación de profesionales en las áreas de estudios de mercado y estrategias comerciales, y un profesional asesor perteneciente al **CIESA** (Centro de Investigación y Enseñanza de Agricultura Sostenible) para reforzar temáticas de la asesoría en cultivos biointensivos y sistemas agroecológicos.
- h) Conocimiento del Equipo Coordinador del Proyecto y Equipo Técnico de alternativas de cultivo en base a agricultura orgánica y principios agroecológicos.
- i) Creciente demanda de los mercados locales (demanda por efectos del turismo), nacionales y extranjeros de productos y alimentos naturales, orgánicos y de origen silvestre.



45-1

- j) Aprovechar las cualidades innatas de la región de Aysén para replicar iniciativas que se han generado en el sector de el Bolsón Argentina, a través del fortalecimiento de actividades que tiendan al apoderamiento de la región

Los habitantes del sector de Puerto Ibáñez, Puerto Aysén, Coyhaique y Chile Chico, principalmente la mujeres de dichos territorios, han ido ingresando al quehacer económico a partir de la exigencia de buscar alternativas que aseguren su autonomía económica y mejoren la calidad de vida de su unidad familiar. Este proceso de incorporación ha suscitado cambios en la estructura de los ámbitos familiar, social y económico de las mujeres; transformación que sin duda por un lado ha reforzado sus capacidades y potencialidades y por otra parte han debido ir venciendo obstáculos ancestrales que refrendan su rol doméstico y reducen su aporte económico, político y social, lo que ha influido en que su desarrollo personal y su inserción económica sea una labor más dificultosa.

Estas razones hacen necesario pensar en un mayor esfuerzo, que exige de la sociedad un respaldo ecuánime, en un sentido de equidad e igualdad de oportunidades; por ello es ir en la búsqueda de apoyos que realmente generen desarrollo.

El proyecto que se inserta en un sector libre de contaminación, está destinado a favorecer el aprendizaje, de técnicas agroecológicas (elaboración de aboneras, sistema bancal profundo, lombricultura, control natural de plagas) que permitan aumentar la productividad, producir cultivos de hierbas aromáticas bajo plástico y al aire libre bajo producción limpia, usando recursos del predio, incluyendo residuos y materiales orgánicos para abonos y residuos del bosque para calefacción de invernaderos, traduciendo sus cultivos a la utilización de Buenas Prácticas Agrícolas.

Por lo anteriormente expuesto, y a fin de compatibilizar los aspectos propios de la Región y de su población con la economía nacional, la producción de hierbas aromáticas bajo técnicas de producción limpia y recolección sustentable en conjunto con el posicionamiento de una marca, representativa de la Región de Aysén, se presenta como una real alternativa económica para productores campesinos y para las microempresas de carácter local que actualmente operan en la región, generando a la vez, una utilidad específica y concreta a la sala de procesado y secado, con que cuenta esta iniciativa.

61-1





5.2. Antecedentes del producto y/o tecnología a nivel internacional

El producto específico del proyecto elaborado a partir de las hierbas aromáticas corresponde a las hierbas aromáticas deshidratadas (para su uso como infusión y condimentario-gastronómico), que se encuentran en el comercio formal en diferentes presentaciones y variedades, todos de orígenes, de empresas, presentaciones, procesos, precios y marcas diferentes.

Sin embargo el carácter artesanal y específico en cuanto a un "saber hacer" tradicional, hace que estos productos destaquen por sí solos, y sólo son comparables a sus similares, tanto geográficamente como culturalmente. Este es el caso de artículos elaborados en base a hierbas aromáticas de la zona de Esquel y El Bolsón Argentina.

En Chile los volúmenes de exportación de hierbas aromáticas han variado año tras año. En el caso de la manzanilla el año 2000 se exportaron 10 ton pero al año siguiente el volumen sobrepasó las 200 ton con valores FOB de 17 a 8 US\$ FOB /kg. El toronjil ha reducido sus exportaciones en el quinquenio 1998-2002, desde 25 ton a menos de 0.5 ton. el 2002, pero su valor ha variado de 4 a 18 US\$ FOB /kg. La menta no ha superado las 2 ton en ese periodo con valores entre 14 y 10 US\$ FOB /kg. y el romero ha tenido sólo exportaciones esporádicas menores a 0.3 ton y 8 US\$ FOB/kg. No se cuenta con antecedentes de exportaciones de poleo, paico, salvia e hinojo. Todas estas plantas se encuentran registradas en el D.S. 977/96 o Reglamento sanitario de los Alimentos de Chile, salvo la nepeta, la cual no cuenta con autorización como alimento o condimento.

5.3. Antecedentes del producto y/o tecnología a nivel nacional

Respecto de los productos elaborados en base a hierbas aromáticas incluidos en el presente proyecto, al igual que en el punto anterior, es importante destacar que a nivel nacional, existen una gran diversidad en cuanto a Té de hierbas tradicionales, los cuales se encuentran en el comercio formal en diferentes presentaciones y variedades, todos de orígenes, de empresas, presentaciones, procesos, precios y marcas diferentes. Pero es el carácter artesanal de su proceso y la utilización de las principales materias primas que correspondan a un origen local y bajo sistemas de producción limpia y recolección sustentable, marca la diferencia y segmenta nuevamente el mercado que se pretende abordar con estos artículos específicamente.

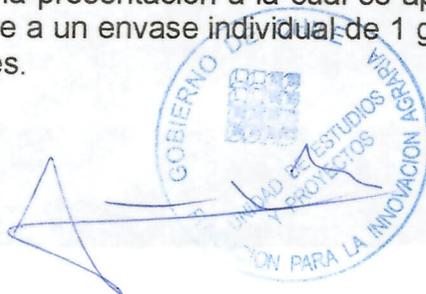
El secado es una tecnología basada en que el sol altera los componentes químicos de las hierbas, para un resultado óptimo a escala artesanal (< a 0.1ha de cultivo) se disponen secadores artesanales que consisten en hamacas de malla *rachel* a la



sombra expuestas a viento suave. Para huertos mayores a 0.1 ha es preferible utilizar hornos de aire forzado tal como se ocupa en el secado de fruta, o una sala de secado con calefacción que no humedezca el interior.

En el mercado nacional es posible encontrar principalmente, cajas de té con 20 bolsitas de 1 gr de hierbas secas molidas cada una, en presentaciones de hierbas surtidas y de sólo una especie, entre las cuales se encuentran: manzanilla, boldo, paico, llantén, rosa mosqueta, bailahuén, anís, matico, menta, poleo, cedrón, hinojo, entre otras. Las empresas procesadoras se ubican en la zona central y su abastecimiento corresponde a cultivos masivos también de dicha zona, siendo este producto en particular complementario a otros artículos del rubro té de hojas en diferentes presentaciones bajo las tecnologías correspondientes de secado y envasado. Los proveedores de materias primas realizan sus procesos de cultivo cumpliendo la normativa y controles de calidad respectivos e instaurados por cada empresa en particular. No es requisito para los proveedores contar con productos orgánicos ni la aplicación de técnicas de producción limpia. Su precio varía de \$380 a \$570, dependiendo de la marca y de las especies incluidas en su presentación. Este producto para ser ingerido, se debe posar una bolsita en una taza y suministrar agua hirviendo sobre ella, se deja reposar por unos minutos y está listo para su consumo. Y se caracteriza por no ser considerado como un producto artesanal, sino más bien industrial.

Complementariamente a lo anterior, en la V región de nuestro país, se encuentra "Loma Linda – hierbas naturales", una empresa familiar campesina con experiencia en el cultivo de hierbas aromáticas, que involucra a 6 productores del sector de la Loma de la Vega en Olmué Alto, que apoyados por INDAP desarrollaron su iniciativa. Su producto corresponde a especies deshidratadas de hierbas aromáticas, principalmente, melissa, salvia, hierba de San Juan, espino blanco, cedrón y menta blanca, en presentaciones de 10 grs. Esta empresa presenta una línea de trabajo que se asemeja a la empresa regional de Aysén, denominada Las Paramelas de Puerto Ingeniero Ibáñez, que también trabajan a través del comercio formal establecido, mediante el producto deshidratado hierbas aromáticas en bolsas plásticas de 10 grs. Para la ingesta de este producto debe administrarse una cucharada de hierba a gusto, en una taza y agregar agua hirviendo, se deja reposar por unos minutos y está listo para su consumo. Siendo estos tres ejemplos, antes mencionados, no representativos para efectos de comparación con el Té de hierbas que se incluye en el proyecto, con respecto al primero, difiere por su carácter de cultivo y procesado a nivel artesanal y respecto de los otros dos casos, el producto final difiere por la presentación a la cual se apunta como objetivo de la línea de Té, que corresponde a un envase individual de 1 gr en papel termosellable, en cajitas de 10 y 20 unidades.



5.4. Antecedentes del producto y/o tecnología a nivel local

Respecto de los productos té de hierbas, a nivel local, no existen antecedentes a través del comercio formal.

Respecto de las hierbas aromáticas deshidratadas en la región existe un grupo de productoras que proveen de materia prima en fresco, a una empresa familiar de origen campesino denominada y reconocida a nivel regional como lo es la Sociedad de Hecho Juana Vega, productora de hierbas aromáticas secas "La Paramela" de Puerto Ingeniero Ibáñez. Su producto principal corresponde a las hierbas aromáticas deshidratadas bajo la presentación de una bolsa transparente de 10 grs aproximadamente de diferentes especies (apio, albahaca, borraja, cedrón, Hierba de San Juan, Hinojo, Hualtata, Quinchamalí, Limpia Plata, Llantén, Manzanilla, Matico, Menta, Paico, Paramela, Poleo, Romero, Salvia, Toronjil y Tusílogo, entre otras en menor cantidad), con una etiqueta de presentación que incluye su imagen corporativa, nombre de la hierba que contiene, breve reseña de la actividad productiva, resolución sanitaria, dirección y gramaje aproximado. Esta empresa cuenta con una sala de secado y envasado de hierbas aromáticas deshidratadas, cuentan con el permiso sanitario e iniciación de actividades correspondiente a la actividad.

El proceso que utiliza esta empresa para la obtención de su producto final es a través de secado en una sala exclusiva para tal efecto, ubicada en el segundo piso de una estructura de material concreto, con aireación natural, colgando los atados de hierbas distribuidos en hileras a lo largo del techo de la sala; una vez concretada esta etapa, la hierba deshidratada es transportada hacia el primer piso, en donde se desarrolla una etapa de limpieza y selección de la materia prima, para posteriormente envasar en bolsas de 10 grs, sellar y agregar el rótulo al envase. Esta empresa opera a través de 3 mujeres directamente vinculadas al funcionamiento de la sala, más un grupo de 4 mujeres que operan como proveedoras.

Complementariamente un grupo de mujeres del sector El Pangal de Puerto Aysén denominado "Taller Reina de Mayo", que desarrollaron un programa del Convenio INDAP-PRODEMU, para generar espacios de participación productiva para las mujeres, formalizaron la actividad de la horticultura y se especializaron en la producción de Hierbas aromáticas. Fruto de este trabajo asesorado por técnicos de basta experiencia en la región, formalizaron su actividad y actualmente se encuentran en convenio con un Supermercado regional, sucursal de Puerto Aysén, para la entrega de sus productos en fresco, tanto de hortalizas como hierbas aromáticas.

451





El siguiente cuadro muestra las especies de hierbas aromáticas presentes en la región; se incentivará el trabajo con aquellas especies que el estudio de mercado indique con mayor potencial.

Identificación de la Especie	Familia	Descripción Botánica	Propiedades y Usos
Hinojo (<i>Foeniculum vulgare</i>)	<i>Umbelíferas</i>	Planta de tallos ramosos, poco estriado, lleno de médula y compactos, que llegan al metro de altura. Hojas muy estrechas y alargadas; de color verde azulado que se encuentran envainadas en el tallo flores de umbelas grandes y amarillas; raíz muy dura. El fruto es de color gris amarillento con venas de color castaño. Toda la planta despide un olor muy agradable. En general el hinojo goza de las mismas propiedades del anís y el comino. Se usan los frutos, las raíces y las hojas de esta planta.	Semillas o frutos son estimulantes del apetito, estomacales y antiflatulento. La raíz, semillas, hojas, para las atonías y dolores espasmódicos del estómago y el intestino, sobre todo acompañado de flatulencias y para los cólicos nerviosos de los niños. Este es aún más eficaz si se hace con leche, además es nutritivo e impide la formación de gases. También contribuye a atacar la tuberculosis, debilidad en general, la jaqueca y los resfriados. También se le aluden propiedades para aumentar la producción de la leche materna. Mezclado con otras hierbas se usa como diurético.
Manzanilla (<i>Matricaria chamomilla</i>)	<i>Compuestas</i>	Planta anual, herbácea, erecta, frondosa, muy ramificada que puede alcanzar los 60 cm de altura. Hojas sésiles, profundamente divididas en lacinias, muy finas y filiformes. Las inflorescencias se ubican en los extremos de las ramas, pequeñas, largamente pedunculados, con receptáculo cónico hueco; las flores periféricas son femeninas, liguadas de color blanco. Las flores centrales son hermafroditas, amarillas y tubulosas. El fruto es un aquenio muy pequeño verdoso-amarillento. Las inflorescencias tienen un olor específico, agradable y un sabor amargo.	Se utilizan las inflorescencias secas, recolectadas a partir de los 60 a 70 días después de la siembra. Se usa como antiinflamatorio, desinfectante, digestiva, diaforético y calmante en forma de té, en presencia de cuadros con cólicos estomacales, menstruaciones difíciles, enfermedades infecciosas como gripe y resfríos, dolores nerviosos de cabeza. Su uso externo presenta acción antiinflamatoria y antiséptica, también como colirio en caso de conjuntivitis.
Menta Piperita (<i>Mentha piperita</i>)	<i>Labiadas</i>	Planta herbácea de tallos erguidos, cuadrangulares, muy ramificados con ligero vello, que pueden alcanzar 80 cm de altura. Las hojas son opuestas, pecioladas, lanceoladas o agudas, con bordes aserrados de color verde oscuro en el haz y más claro por el envés. Las flores se encuentran agrupadas en espigas densas de color púrpura. Tiene un olor fuerte, agradable y un sabor alcanforado, al principio picante y	Tiene propiedades aromáticas, antisépticas, espasmolíticas, antiflatulentas, analgésicas, coleréticas, colagogas y carminativas. Se emplea como infusión de hojas o té, para el insomnio, cefaleas, dolores de origen nervioso y calambres, principalmente.



		posteriormente refrescante. Se caracteriza por su rusticidad, rendimiento y calidad de la esencia.	
Nepeta (<i>Nepeta cataria</i>)	Lamiaceae	Es una hierba perenne velluda de aroma picante y tallos verticales ramificados y hojas verde grisáceas ovadas y dentadas. Desde verano hasta mediados de otoño aparecen flores tubulares blancas de manchas púrpuras en espirales. La nébeda tiene el tallo bien cuadrado, fistuloso, cubierto de pelusilla breve y suave. Las hojas, enfrentadas como en todas las labiadas, tienen un largo rabillo y la lámina cierta figura entre aovada y triangular, con los bordes festoneados, y son blandas y suaves al tocarlas, cubiertas de una pelusilla de aspecto femenino. Las flores forman grupitos en la axila de las hojas superiores, muy pequeñas y angostas formando, en conjunto, un ramillete terminal. Son de color pálido, casi blancas, de unos 7 mm y tienen el labio superior más corto que el inferior; por debajo de aquél asoman las anteras, de color de vino tinto aguado. Esta hierba despiden un olor fuerte, no muy agradable, sobre todo cuando se restriega con las manos. El sabor de las hojas es picante y da sensación de frescura, que recuerda el de la menta, pero con dejo si no algo pervertido. Florece desde diciembre en adelante. Se cría en las cercanías de las casas de labor y en el campo.	Es la legítima planta medicinal con pocos méritos como planta de jardín. La planta es una hierba amarga, astringente y refrescante de aroma alcanforado a poleo-tomillo. Reduce las fiebres (en especial resfriados y gripes), relaja espasmos, aumenta sudoración y tiene efectos sedantes. Se toma para los insomnios, nerviosismos, palpitaciones, indigestión nerviosa, diarrea, malestares estomacales y cólicos.
Paico (<i>Chenopodium ambrosioides</i>)	Chenopodiaceae	Criptófita, aromática, pubescente en mayor o menor grado. Tallo ramificado estriado y muy ramoso, se eleva hasta 1 metro de altura, ramas erectas o postradas en su parte inferior. Hojas color verde oscuro, ovado - lanceoladas, pinnatinervias, aserrado - dentadas. Flores en panojas terminales de glomérulos. Cáliz formado por 5 sépalos membranáceos a herbáceos, libres hasta la mitad. Las flores se aglomeran en racimos sueltos y sencillos y las semillas de márgenes achatados y de color negro, ellas están envueltas en una pequeña corteza verde que, cuando se rompe las deja claramente visible. Fruto perfectamente encerrado en el	A la infusión de sus hojas se le atribuyen efectos medicinales. Sus mayores aplicaciones las tiene como planta medicinal por sus propiedades estomacales, vermífugas y antihelmínticas, pero se puede comer tanto cruda como cocida, mezclada y como condimento o salsa de otras recetas a las que da un agradable toque y ayuda a su digestión. La infusión es digestiva, ligeramente estimulante y sudorífica. Se usan en caso de empachos, flatulencias, indigestión, cólicos, inflamaciones gástricas, disenteria y lombrices; también en la pleuresia y para los calambres. Es conveniente guardar las





		<p>cáliz, pericarpio no adherente. Toda la planta desprende un olor aromático. Es muy abundante en localidades en torno a la cuenca del lago Gral. Carrera (Chile Chico, Pto. Ibáñez, Levicán, Palavicini, etc.), fácil de encontrar al borde de los caminos y de las acequias.</p>	<p>semillas de esta planta, pues son excelentes para los dolores de estómago. Colocando un manojo de esta hierba en la habitación, ahuyenta las moscas y piojos.</p>
<p>Paramela (<i>Adesmia boronoides</i>)</p>	<p><i>Fabaceae</i></p>	<p>Arbusto de 0,40-2 m con glándulas crateriformes notables, resinoso. Hojas de aprox. 3-6 cm, cortamente pecioladas, 10-20 yugadas, raquis foliar con pelitos erguidos, breves; folíolos de 4 a 6 mm, obovados, carnosos, glabros, brillantes, dentados, con glándulas crateriformes especialmente en el margen. Racimos densifloros, brácteas sésiles, ovadas, agudas, glandulosas, glabras; flores de amarillas, perfumadas. Cáliz campanulado, pubescente, glanduloso, dientes breves, seríceo-pubescentes interiormente. Ovario con algunos pelitos marginales. Lomento 3-5-articulado con istmos angostos, pubescente, glanduloso; artejos de 4,5-6 mm, semicirculares, dehiscentes.</p>	<p>Uso estomacal y en metrorragias, los campesinos le atribuyen propiedades afrodisíacas. Se usa como sahumero para las vías respiratorias y como digestivo. La Infusión de hojas se utiliza para cálculos renales, vejiga, riñones y enfriamientos, dolor de hígado, como depurativa, eliminar grasa y gases, "enfriamiento estomacal", tos y resfrios; analgésico y antiespasmódico y en vahos para la cistitis. Baño: la planta completa se usa para el reumatismo.</p>
<p>Poleo (<i>Mentha pulegium</i>)</p>	<p><i>Labiadas</i></p>	<p>Es una planta de hasta 40 cm de altura, con tallos pelosos, erectos o postrados y hojas ovales y elípticas con una pelusa coda. Las flores, blancas o rosadas, están reunidas en verticilos (varias flores en un mismo nudo) a lo largo del tallo. En Aysén existen variados tipos de menta dentro de las cuales se encuentran la piperita, pulegium, viridis y críspa, que en general tienen las mismas propiedades.</p>	<p>En general es un estimulante que ejerce una influencia en el sistema nervioso, por lo que es muy recomendable como antiespasmódico, además de ser tónico y vulnerario. Se utiliza además para palpitations cardíacas exageradas, temblores, vómitos nerviosos. Se les da a los niños con lombrices, a las madres amamantando, porque pasa al niño por la leche. Se recomienda a las personas débiles, convalecientes o propensas al vómito, náuseas y palpitations. Esta infusión es usada como expectorante. La infusión con leche mitiga los dolores de estómago y expelle los gases.</p>
<p>Salvia (<i>Salvia officinalis</i>)</p>	<p><i>Lamiaceae</i></p>	<p>Planta perenne, subarborescente, muy ramificada que alcanza 70 a 90 cm de altura. Las hojas son rugosas, oval-lanceoladas, pecioladas, con un haz verde grisáceo y en el envés pubescente, de color blanquecino. Las flores agrupadas en 2, en 4 y rara vez en 6 a 10 verticilos, dispuestos en espigas terminales, que tienen una corola azul violáceo. Los frutos son aquenios ovoides.</p>	<p>Se usan las flores secas y sumidades en flor. Su principal uso gastronómico es como condimentaria de carnes grasas. En infusión, se indica para trastornos nerviosos y depresivos, desinfectante y astringente, en las amenorreas, dismenorreas y leucorreas, para inhibir la sudoración.</p>

<p>Toronjil (<i>Melissa officinalis</i>)</p>	<p><i>Lamiaceae</i></p>	<p>El toronjil o melisa es una planta herbácea perenne, con tallos cuadrangulares y raicados de 30 a 90 cm, con numerosas yemas. Las hojas son opuestas, ovales, pecioladas, suavemente dentadas. Las flores de color blanco o rosadas, amarillas antes de abrirse, están agrupadas de 6 a 12 en las axilas de las hojas. Las hojas son de aroma agradable, similar al limón. Su vida útil es de 3 a 4 años.</p>	<p>Se comercializan las hojas y tallos deshidratados. Se emplea en té de hierbas o infusiones como tónico digestivo, por su acción antiespasmódica, cicatrizante, antiviral, algo somnifera, germicida y antioxidante de alimentos.</p>
---	-------------------------	--	---

FUENTE: Plantas medicinales y aromáticas evaluadas en Chile - FIA, 2003; Largo y Ruiz de Sola, 1997; M. Lauria, 2002; Montes y Wilkomirsky, 1987.

SECCIÓN 6 : MARCO GENERAL DEL PROYECTO

La dependencia de un sistema económico y político central, ha generado fuertes modificaciones en la vida de la familia campesina; ella, en su intento de integrarse a la economía nacional, no ha mostrado tener los recursos económicos suficientes y en muchos casos la capacidad, para adoptar alternativas de desarrollo en una reconversión productiva, adecuada a las condiciones y potenciales propios de este ecosistema, que le facilite esta tarea como una unidad económica sustentable, sin poner en riesgo su único capital, que es la propiedad de sus tierras.

El manejo sustentable de productos silvestres junto a la elaboración de productos artesanales a partir de los recursos locales, son una alternativa promisoriosa y real, en el complemento de la actividad ganadera actual, presente en los campos de mayor ruralidad. Los productos o artículos generados a partir de este concepto, deben presentar el máximo valor agregado posible, bajo conceptos definidos de competitividad a través de la elaboración bajo estrictos estándares de calidad.

Estos productos que se enmarcan en la presentación de este proyecto como lo son las hierbas deshidratadas, deben estar orientados principalmente a un mercado específico y local en sus inicios, encantando y tomando como fuerte, el poder comprador del habitante permanente de la región, para asegurar un mercado constante durante todo el año. En menor dependencia, pero no excluyendo, se considera aquel visitante o turista que llega a la región y desea adquirir y conocer productos de calidad elaborados con materia primas de la misma región, que en una presentación destacada llaman la atención como un regalo o recuerdo de viaje. En tanto, otro segmento lo constituyen los empresarios turísticos, hoteleros y restaurantes, que ofrecen servicios a diferentes visitantes en la región, a quienes es posible abastecer a través de entregas periódicas, de acuerdo a la temporada



correspondiente, artículos té de hierbas o infusiones para aromatizar ambientes o desarrollo de terapias en base a extractos de hierbas aromáticas.

Complementariamente a lo anterior, actualmente se encuentra operando una Red Artesanal regional que sumado al proyecto Sabores de Aysén, dependiente de CODESA (Corporación para el Desarrollo Sustentable de Aysén), presentan una ventana importante para el desarrollo de productos nuevos, innovadores, con diferenciación de calidad y de carácter local, en los cuales el proyecto **“Desarrollo de una Estrategia de Producción y Diferenciación para el Cultivo y Recolección de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén”**, corresponde plenamente a los lineamientos que apuntan a una visión integral de región. Esto se debe manifestar además, a través de las intervenciones de los servicios regionales, es decir, sumando los esfuerzos realizados por parte de cada institución al servicio de la región, junto al proceso desarrollado por los productores y campesinos, es posible desarrollar metodologías completas y proyectables en el tiempo, generando una optimización de los recursos y un encadenamiento productivo eficiente y comprometido entre las partes.

El proyecto **“Desarrollo de una Estrategia de Producción y Diferenciación para el Cultivo y Recolección de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén”**, alcanza un impacto regional, no sólo por la difusión y extensión que se desarrolle durante su periodo de ejecución, si no también por crear una instancia que no se encuentra aún al alcance de los productores de hierbas aromáticas de la región y que llevará a cerrar un ciclo inconcluso en la cadena productiva en la cual se encuentran insertos, es decir a través de la presente propuesta se generará un encadenamiento productivo en función de la actividad de cultivo de las hierbas aromáticas principalmente hacia las comunas de Chicle Chico, Río Ibáñez, Puerto Aysén y Coyhaique. A través de la generación de una instancia que además de generar su materia prima, deberá complementar de manera importante, su abastecimiento con el trabajo de productores regionales que cumplan con los estándares requeridos.

Desde un punto de vista nacional, este proyecto se caracteriza por la posibilidad de ser replicado, constituyéndose como un piloto para otras localidades. Si bien a lo largo de nuestro país, es posible apreciar diferentes realidades culturales, sociales, económicas y de género dentro del mismo mundo rural, existen aspectos que son comunes para la mayoría. El nivel de emprendimiento por parte de productores de trayectoria comprobada dentro de los programas institucionales, sumado al compromiso de profesionales y técnicos de los mismos, pueden llegar a respaldar proyectos de esta envergadura y generar a través de ellos, soluciones concretas a problemáticas generadas durante el desarrollo de los procesos productivos. En forma especial esta iniciativa es respaldada por el equipo coordinador y técnico, que creen realmente en este proyecto, lo que es evidenciado en el nivel de aportes generado

sin costo alguno, para llegar a concretarlo y contar en la región con hierbas y esencias de Aysén, cultivadas y procesadas sobre la base de metodologías de producción limpia y BPA, las cuales se pretende abordar a través de esta propuesta.

En el marco del Concurso Nacional de Proyectos de Innovación Agraria 2005, financiado por FIA del Ministerio de Agricultura, el Comité Pro Defensa Fauna y Flora (CODEFF) Aysén considera que este proyecto corresponde a una iniciativa innovadora con impactos sociales, económicos y productivos de importancia, dadas las características histórico-productivas de la Región de Aysén.

Específicamente, la propuesta contempla el desarrollo de una línea de producción limpia de hierbas aromáticas con la aplicación de BPA que aprovechan el potencial productivo y económico de las hierbas aromáticas de la Patagonia, con énfasis en el aprovechamiento de las aptitudes ambientales de la Región de Aysén y su proyección internacional bajo estos términos de calidad.

Sin perjuicio del estudio de mercado planteado, se ha priorizado el trabajo con las hierbas aromáticas cultivadas en la Región de Aysén (*Proyecto FIA 1988 "Investigación y difusión de plantas aromáticas de la Región de Aysén" desarrollado por CODEF, Aysén*):

1. *Matricaria chamomilla* (manzanilla),
2. *Mentha piperita* (menta),
3. *Melissa officinalis* (toronjil),
4. *Mentha pulegium* (poleo)
5. *Chenopodium ambrosioides* (paico),
6. *Salvia officinalis* (salvia)
7. *Foeniculum vulgare* (hinojo),

Para el óptimo desarrollo del proyecto, se han planificado las siguientes líneas de trabajo:

1) Estudio de mercado de hierbas medicinales.

Este estudio busca diagnosticar el mercado, es decir, investigar las características del entorno en que estamos operando, por otro lado definir el grupo de personas a las cuales se dirigirá la empresa y por último, diseñar e implementar el conjunto de herramientas que servirán para conseguir los objetivos.

a) Definición de la Misión de la Actividad Productiva: para esto será necesario resolver "para qué existe la empresa":

- ❖ Cual es el Negocio
- ❖ Quienes son los clientes





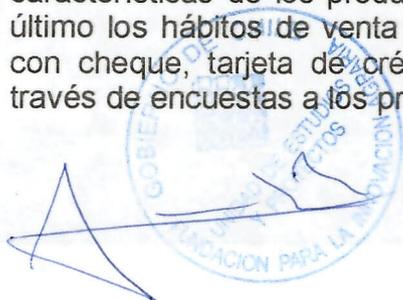
GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

- ❖ Cuales son los riesgos y oportunidades presentes en el mercado que se está participando
- ❖ A donde se quiere llegar con el negocio
- ❖ Las fortalezas y debilidades de la empresa

Este trabajo se desarrollará a través de un Taller conjunto, entre el equipo técnico, el equipo coordinador, además de los profesionales que desarrollarán asesorías especializadas. Por otro lado en este mismo taller se formularán los objetivos específicos de la Empresa, junto a su jerarquización, los que representarán una herramienta de ayuda constante para la orientación de la empresa

b) Análisis de mercado: involucrará a todas aquellas actividades, tendientes a obtener información respecto del comportamiento de los distintos agentes, pertenecientes al entorno cercano de la empresa, los que se pasan a detallar a continuación:

- i. Los Clientes: al analizar a los clientes, será importante conocer sus Necesidades, con el fin de satisfacerlas, Gustos y Preferencias, de manera de conocer cuales son las características de los productos que a juicio de los clientes cubren mejor sus necesidades y por último los Hábitos de Compra, conocer donde compra, cómo paga, etc. Este trabajo se desarrollará a través de encuestas al cliente en puntos de ventas estratégicos de la Región de Aysén, además de encuestas a "expertos", como lo son a los gerentes de los centros comerciales de mayor importancia en la región de Aysén.
- ii. La Competencia: este va a ser uno de los puntos más importante a trabajar, resolviendo si están cumpliendo con las expectativas del consumidor, y descubrir si están teniendo algún tipo de deficiencia que se pueda aprovechar. Por otro lado se conocerá el crecimiento del sector, número de competidores, tipo de tecnología utilizada y buscar la diferenciación con los productos de la competencia. Este trabajo se desarrollará a través de encuestas al cliente en puntos de ventas estratégicos de la Región de Aysén, además de encuestas a "expertos", como lo son a los gerentes de los centros comerciales de mayor importancia en la región de Aysén.
- iii. Los Proveedores: lo principal a resolver en este punto es la gama de alternativas de proveedores que se encuentran disposición, las características de los productos que ofrecen a la competencia y por último los hábitos de venta de los proveedores, al contado, 30 días, con cheque, tarjeta de crédito, etc. Este trabajo se desarrollará a través de encuestas a los propios proveedores y a "expertos", como lo



45-1

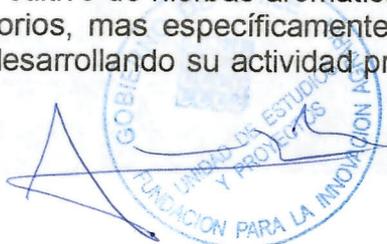
son a los gerentes de los centros comerciales de mayor importancia en la Región de Aysén.

- c) Análisis de mercado meta: es claro que una empresa no puede satisfacer todas las necesidades de un mercado, por lo que es importante reconocer que existen diferentes gustos, calidades requeridas, capacidades de pago, edades, etc. Por lo tanto se distinguirá a un grupo consumidores con características más homogéneas y que busquen satisfacer sus necesidades de manera similar, con lo cual se determinará el mercado meta al cual se dirigirá la comercialización de los productos artesanales. Para esto se creará una matriz que permita caracterizar a estos clientes en cuanto a ingresos, localización, donde compran, si prefieren la producción regional, privados o públicos, entre otros.
- d) Implementación de una táctica de comercialización: una vez reconocido el mercado meta, se comenzarán a determinar las acciones a seguir apuntando a trabajar con las variables, productos, es decir, como diferenciar el Producto a comercializar, Precio como ingresar con un precio competitivo - Precio Justo, Promoción como persuadir a los clientes y demostrar que estos productos satisfacen sus necesidades y deseos, Punto de venta directa o indirecta, Proveedores y el Poder de las alianzas.

Al elaborar esta Estrategia comercial, permitirá tener un diagnóstico acertado respecto de las necesidades, gustos y preferencias de los potenciales clientes, además contar con un plan detallado e integrador para abordar la producción, venta, promoción, elección de los proveedores, de los puntos de venta. Por otro lado organizar en forma anticipada cada una de las áreas de la empresa para que en su conjunto apunten al logro de los objetivos y por último visualizar que todas las áreas que forman la empresa están en función de la satisfacción del cliente.

2) Línea de Producción Limpia y BPA: asesoría y acompañamiento a grupos productores de hierbas.

Sobre la base de la Producción y Asesoría se pretende asegurar un nivel de producción bajo técnicas de Producción Limpia y BPA, para el abastecimiento de hierbas frescas bajo esos indicadores, tal que permita una línea de comercialización en base a Hierbas para Infusión, así como abastecer la línea de extracción de esencias diferenciada por este atributo de valor; orientados al mercado regional -en primera instancia- y a la captación de los mercados extraregionales e internacionales en el futuro. Las actividades propuestas apuntan a asesorar el proceso de producción y cultivo de hierbas aromáticas por parte de los grupos asociados en sus propios territorios, mas específicamente en las propiedades donde actualmente se encuentran desarrollando su actividad productiva, con el objetivo de asegurar no tan



45.1

sólo el abastecimiento sino el fiel cumplimiento de los estándares de calidad requeridos para la utilización de la materia prima en el proceso de secado.

La metodología de trabajo se hará a través de talleres de capacitación teórico prácticas en un lugar establecido dentro de sus terrenos (hogares o centro de reuniones) y posteriormente replicando en forma práctica en cada predio.

Cada predio o terreno identificado por parte de los grupos o agentes asociados al proyecto, será considerado como una unidad predial que estará a cargo de cada uno de sus correspondientes productores y administrado en conjunto con el profesional y el técnico que desarrollarán esta línea. De esta misma manera se dispondrá de recursos para financiar el trabajo de un jornal para cada uno de los grupos de productores asociados (Puerto Ingeniero Ibáñez, Coyhaique) y por un periodo de 12 (6 meses en cada temporada), de tal forma de resguardar el proceso desarrollado por los cultivos antes de llegar a la sala de procesado. Además a través de esta propuesta se dispondrá de fondos para comprar la materia prima en verde al momento de la entrega, específicamente de las especies de interés, proceso que será responsabilidad directa del profesional agrónomo a cargo y del técnico agrícola responsable de las unidades prediales. Mas detalles de la línea de Producción y asesoría se entrega en el Punto relacionado a la Metodología a utilizar para el desarrollo del Proyecto.

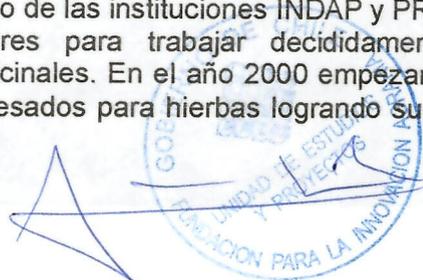
A continuación se entregan algunos antecedentes de los grupos identificados como productores asociados de las comunas Río Ibáñez, Coyhaique y Puerto Aysén.

1.) LA PARAMELA – Soc. de Hecho Juana Vega

RUT: 6.767.643-2

DIRECCIÓN: Chacra N°2, Puerto Ing. Ibáñez, Comuna de Río Ibáñez

La Sra. Juana Vega, habitante de Pto. Ibáñez, es una mujer que se ha dedicado desde siempre a las labores agrícolas y artesanales, acompañada siempre de su esposo quien desarrolla artesanía en mimbre. La Sra Juana ha incorporado todos los recursos que están a su disposición para su trabajo productivo. Se inició en el trabajo asociativo el la década de los 90 con su eficiente trabajo en la SOCOAI de Pto. Ibáñez en la cual siempre ha propendido al desarrollo adecuado de la agricultura familiar de su localidad, posteriormente inició un trabajo con un grupo de mujeres dedicadas a la artesanía en lana de oveja y luego con el apoyo del Convenio INDAP-PRODEMU en el año 1994, inició un grupo de 17 mujeres que se dedicaron al cultivo artesanal de hierbas aromáticas y secado de flores rubros en los que se capacitaron durante tres años, pero sin grandes logros como grupo, por la falta de constancia de las mujeres que integraban el grupo. Sin aceptar quedarse en su casa la Sra. Juana continuó buscando mejores posibilidades para sus actividades y solicitó de nuevo el apoyo de las instituciones INDAP y PRODEMU en el año 1999, y formó un grupo de 8 mujeres para trabajar decididamente el rubro de las hierbas aromáticas y medicinales. En el año 2000 empezaron a soñar con la construcción de una sala de procesados para hierbas logrando su objetivo con el apoyo de el FOSIS. Operación



Handwritten signature or initials in blue ink.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Raleigh, INDAP, La Mesa de la Mujer Rural que recién se había formado y la Municipalidad de Río Ibáñez. Este anhelo, las llevó a conformar un sistema de empresa y proveedoras, donde en función de sus potencialidades se distribuyeron para formalizar la sociedad y generar un grupo potente de productoras de hierbas que desarrollarían sus cultivos de hierbas para ser entregados a la empresa y sea ésta quien se encargue de su procesado y comercialización.

Concretada esta aspiración y con solamente 5 mujeres empeñadas en continuar trabajando constantemente como proveedoras, se obtiene la resolución sanitaria y se forma la Sociedad Las Paramelas en la que figura como representante legal la Sra. Juana Vega y como socia la Sra. Irma Hernández, además de un grupo de proveedoras de hierbas frescas para el procesado. Desde ahí hasta la fecha la Sra. Juana ha participado en innumerables actividades de promoción de sus productos tales como feria anual del FOSIS, Expo Mundo Rural, eventos en el supermercado Multimás "Aysén Inversiones Ltda." donde además se comercializan permanentemente las hierbas. Por razones extremas de salud una de las socias debe dejar la sociedad y queda la Sra. Juana Vega a cargo indiscutible de la empresa, trabajando codo a codo con sus proveedoras, de ahí debe su actual nombre de fantasía "La Paramela".

La actividad además ha servido para la ocupación esporádica de mano de obra femenina lo que ha redundado en el mejoramiento de la calidad de vida de muchas familias de Pto. Ibáñez.

Para su actividad cuentan con superficie al aire libre y bajo plástico destinada a la producción de hierbas aromáticas aproximada de 700 m², lo que le significó a la empresa un promedio de 834,168 Kg de hierba verde por concepto de compra durante la temporada 2003-2004. Es importante destacar que esta empresa mantiene un estrecho contacto comercial con un grupo de productoras de hierbas aromáticas de Bahía Jara, comuna de Chile Chico, quienes han desarrollado junto con PRODEMU e INDAP un proceso similar con respecto al cultivo y producción de las hierbas, de la misma manera productoras pertenecientes a la empresa La Paramela, han visitado e inspeccionado los centros de cultivo y procesos productivos del grupo de Bahía Jara, de tal forma de poder generar intercambios comerciales entre ambos productores. Durante el proceso 2004-2005, se desarrollaron variadas experiencias piloto de compra de hierba verde, generando un balance muy positivo respecto de los resultados.

2.) TALLER REINA DE MAYO

RUT: 65.284.580-0 / Pers. Jurídica N°0755 del 05.05.1998

DIRECCIÓN: Km 8 Valle Pangal, Comuna de Pto. Aysén

Las mujeres del sector Pangal, han ido ingresando al quehacer económico a partir de la exigencia de buscar alternativas que aseguren su autonomía económica y mejoren la calidad de vida de su unidad familiar. Este proceso de incorporación ha suscitado cambios en la estructura de los ámbitos familiar, social y económico de las mujeres; transformación que sin duda por un lado ha reforzado sus capacidades y potencialidades y por otra parte han debido ir venciendo obstáculos ancestrales que refrendan su rol doméstico y reducen su aporte económico, político y social, lo que ha



45-1

influido en que su desarrollo personal y su inserción económica sea una labor más dificultosa.

Las productoras trabajan cada una en su predio en producción de cultivos de hortalizas y hierbas aromáticas bajo plástico y al aire libre, y cuando participan de capacitación, requieren compra de insumos y la comercialización de sus productos la desarrollan en forma conjunta. Actualmente se encuentran desarrollando un convenio de entregas periódicas al Supermercado Regional – Aysén Inversiones Ltda. sucursal Pto. Aysén.

3.) **SR. CLENARDO LOPEZ VELIZ**
RUT: 4.398.244-3

DIRECCIÓN: Monreal 1198, Población General Marchant, Sector Sub-Urbano de la ciudad de Coyhaique, Comuna de Coyhaique

Es Sr. Clenardo López es un horticultor que cuenta con una superficie de 1.280 m², donde desarrolla su explotación agrícola, dedicándose principalmente a la producción de hortalizas, plantas forestales, ornamentales, medicinales y aromáticas. Este horticultor ocupa una superficie de unos 600m² de superficie bajo plástico para cultivos y el resto al aire libre.

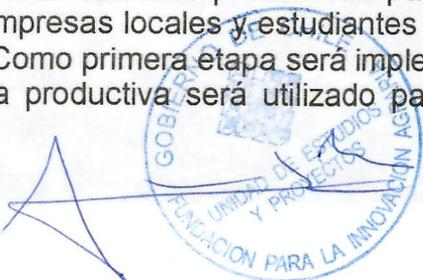
El Horticultor tiene una amplia experiencia y práctica sobre producción de hierbas bajo plástico y al aire libre (20 años en el rubro) y con sistemas de agricultura orgánica, siendo claramente identificado por su semillero y cultivos de plantas madres.

Cuenta con invernaderos rústicos (de caña) y uno semiindustrial para desarrollar su explotación, la cual la realiza con otros integrantes de la familia. También ha trabajado para otros horticultores en la instalación y manejo de huertos de hierbas.

La participación en el Proyecto, permitirá al horticultor asegurar mayor producción, abastecer de plantas madres y sobre todo la entrega de plantas y hierbas aromáticas; mejorar en calidad y cantidad su producción a través de la asesoría técnica, y aumentar sus ingresos.

Por otra parte, se implementará una "Sala de Postcosecha y Envasado de Hierbas", ubicado en la ciudad de Coyhaique, utilizando la infraestructura aportada al Proyecto anterior desarrollado con el FIA y darle la utilidad que siempre se pensó que sería la continuación de dicha experiencia; se habilitará un sistema de secado para acelerar el proceso en el caso de las hierbas deshidratadas, a través de la adquisición de una combustión lenta a leña. Así mismo, se mejorará la infraestructura existente en Río Ibáñez, a través de la confección de un radier y habilitación de la sala de postcosecha.

Estas salas serán el punto de generación de valor agregado para las hierbas y junto con los Centros de Producción, servirán para la promoción, difusión y capacitación de las nuevas técnicas productivas para los campesinos asociados, comunidades rurales, empresas locales y estudiantes de enseñanza técnico profesional en el área agrícola. Como primera etapa será implementado básicamente, posterior a la primera temporada productiva será utilizado para capacitar y traspasar la metodología de



45-1

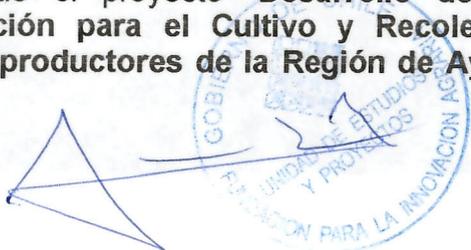
clasificación, envasado y etiquetado a los grupos asociados, de tal forma que, en función de la proyección de la demanda, se puedan establecer microcentros tanto en Puerto Ibáñez como en Puerto Aysén, logrando aumentar la oferta y, por ende, acceder a mercados más complejos.

3) Línea de Promoción y Difusión.

La promoción de los productos tipo, se desarrollará bajo una estrategia ideada a lograr la inserción de la producción según la imagen o denominación de origen de la XI Región como un espacio geográfico en el que se combinan los atractivos de su naturaleza y el magnetismo propio de un territorio lejano y desconocido. Para el desarrollo de esta línea se contará con la asesoría técnica especializada de un profesional arquitecto, para el diseño de dicha imagen, con experiencia en desarrollo económico local en la Región de Aysén, considerando para ello un trabajo en conjunto con el equipo técnico principalmente, a modo de instalar capacidades para llevar adelante las acciones propuestas en el estudio, trabajo que será desarrollado como aporte al proyecto.

Junto a lo anterior, se mantendrán alianzas con instituciones públicas como Asociación Regional de Municipios, Escuela de la Mujer PRODEMU y SEREMI de Agricultura entre otros (algunos de los cuales respaldan a través de cartas de apoyo), Centros de Educación Técnico Profesional (Liceo Agrícola de la Patagonia - Coyhaique) y empresas privadas a través de conversaciones preliminares directas realizadas con dueños y ejecutivos representantes de Hoteles, Restaurantes, Lodges, Supermercados y Locales Comerciales de la línea regional artesanal, a fin de promover las experiencias del proyecto en la Región y asegurar la comercialización, como parte de la Línea de Promoción y Difusión.

Un aspecto destacado lo constituirá la alianza con el Liceo Agrícola de la Patagonia en Coyhaique, quienes dentro de las áreas que abordan bajo la estructura educacional bajo la cual operan y que por su trayectoria a nivel regional se han constituido en uno de los principales centros de educación de esta categoría, para las familias campesinas y sobre todo la población juvenil de los sectores rurales, ya que al contar con un sistema de internado para sus alumnos que no presentan alguna alternativa de alojamiento, ha permitido que desde los lugares más alejados de la región lleguen jóvenes de escasos recursos y con claras inclinaciones hacia el trabajo del campo, para contar con una preparación técnica que les permita desenvolverse a nivel básico en alguna actividad relacionada al agro, ya sea a través de algún servicio público, empresa o como parte de una iniciativa familiar particular. Es así, que el proyecto **“Desarrollo de una Estrategia de Producción y Diferenciación para el Cultivo y Recolección de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén”**, a través de esta alianza, apunta



451



específicamente a generar una instancia de pasantía de alumnos egresados como técnicos agrícolas, por un tiempo determinado, para acompañar el proceso desarrollado por el proyecto y aún más involucrarse en terreno, con productores de hierbas aromáticas, abordar y aplicar temas de producción limpia, participar de los procesos de secado de hierbas y una posterior etapa de elaboración de subproductos en base a las mismas, como proceso de aprendizaje y a la vez cumpliendo con el requerimiento de práctica profesional (sin pago).

Complementariamente a lo anterior, como parte de la línea de Promoción y Difusión, se desarrollará una estrategia comunicacional través de un profesional ingeniero en alimentos, con experiencia en el área cultural, comunicacional e informática; para lo cual se elaborará un producto audiovisual (CD) que contenga principalmente el proceso y los logros obtenidos, a modo de generar instancias de replicabilidad e incorporación de productores asociados a nivel regional. Además de lo anterior, la estrategia comunicacional involucrará a la Asociación Regional de Municipios de Aysén – AREMU, instancia regional que reúne a la totalidad de los Municipios de Aysén, quienes a través de su equipo de profesionales, generan instancias de intercambio de experiencias entre las entidades a modo de fortalecer la gestión de los gobiernos locales a través de un desarrollo integral económico en el marco del fomento productivo, siendo ésta una posibilidad de contactar a productores interesados en conocer la experiencia desarrollada en torno a las hierbas aromáticas.

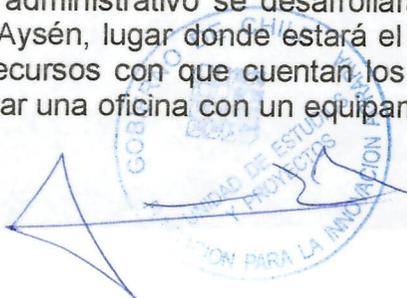
SECCIÓN 7 : UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

(Anexar además un plano o mapa de la ubicación del proyecto)

DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD CENTRAL TÉCNICO-ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO (Unidad donde se lleva a cabo la mayor parte de la ejecución, control y seguimiento técnico y financiero del proyecto. En caso de productores individuales, corresponde a la misma unidad predial o productiva donde se ejecutará el proyecto)

El *Centro Administrativo* y lugar donde operará la Unidad Central Técnica, corresponde a la ciudad de Coyhaique, principalmente por presentar facilidad de acceso a los servicios básicos de abastecimiento y comunicaciones, además de contar con la sala de procesos para la clasificación y almacenamiento de hierbas y la Oficina Central de CODEFF Aysén.

El Centro administrativo se desarrollará en dependencias de la Oficina Central de CODEFF Aysén, lugar donde estará el centro neurálgico del Proyecto. Dado el bajo nivel de recursos con que cuentan los grupos productores, es imposible para ellos implementar una oficina con un equipamiento mínimo de Internet y telefonía fija, muy



costosos. En este aspecto logístico y en razones técnicas y de vasta experiencia de la institución y de sus integrantes en hierbas aromáticas, radica la importancia de una alianza con CODEFF, estratégica en la gestión del proyecto.

Por lo tanto, como el *centro administrativo* se considerarán las dependencias de las Oficinas de CODEFF Aysén, y como el *centro técnico* se contempla la denominada Sala de Postcosecha y Envasado. Ahora tan importante como lo anterior son las unidades productivas que estarán compuestas por lo predios de los organismos asociados, donde se ejecutarán en terrenos las Líneas específicas de Producción y Asesoría, Promoción y Difusión y a mediano plazo se pretende transferir la Línea de Desarrollo de Productos:

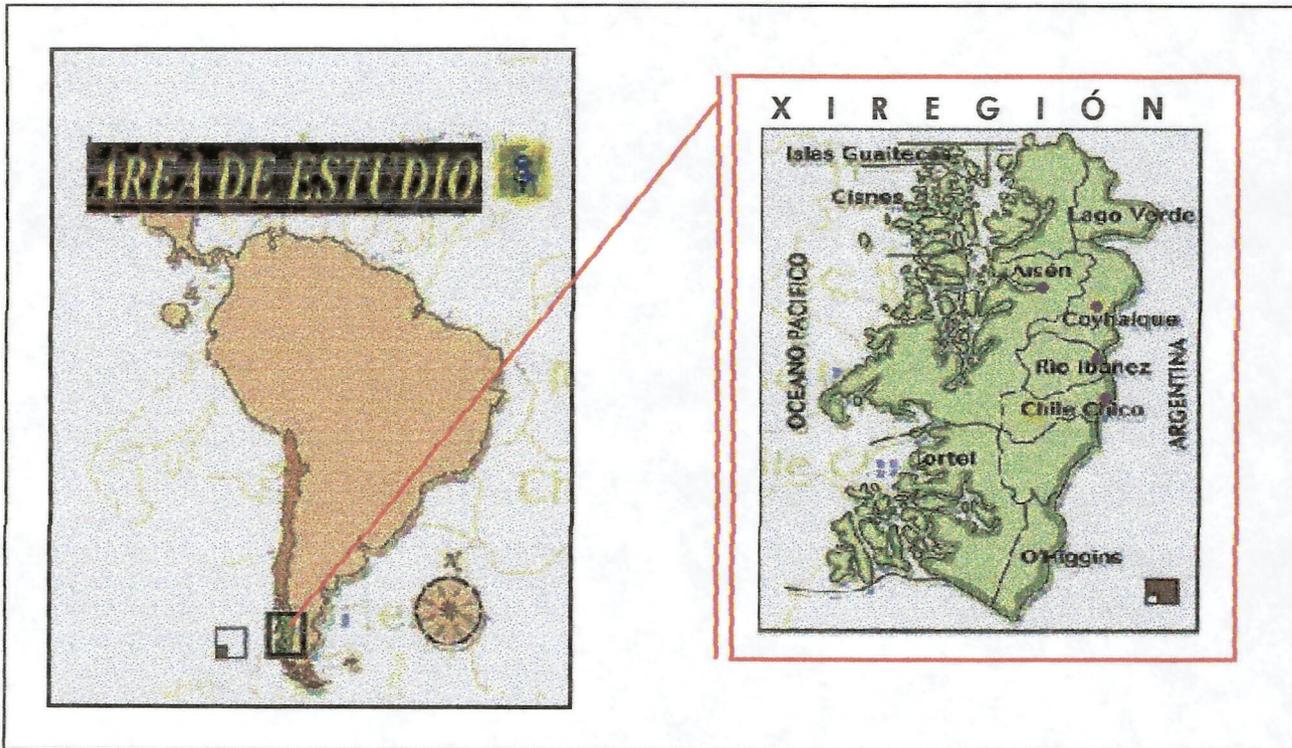
Propietario Nombre Peter Hartmann (Oficina CODEFF Aysén y Laboratorio)
RUT
Dirección 12 de Octubre # 228 Oficina 205 y Parcela 37 C, Coyhaique
Fono 67 234451
Fax 67 234451
e-mail aisen-rv@entelchile.net

Región : XI Región
Provincia : Coyhaique
Comuna : Coyhaique

Localidad (describir la ubicación referencial respecto a otras ciudades o localidades cercanas, en términos de Km. de la unidad central a otra ciudad o localidad. De ser posible, señalar coordenadas UTM):

4101





DESCRIPCIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARTICIPANTES (Unidades de ensayo, prediales, demostrativas y/o de réplica)

UNIDAD PRODUCTIVA 1

Propietario (Nombre, RUT, dirección, fono, fax y e-mail)

Juana Vega Monsalve,

Chacra N°2 de Puerto Ing. Ibáñez

Región : XI

Provincia : General Carrera

Comuna : Río Ibáñez

Localidad : Puerto Ing. Ibáñez

UNIDAD PRODUCTIVA 2

Propietario (Nombre, RUT, dirección, fono, fax y e-mail)

Taller Reinas de Mayo, Pers. Jurídica N° 0755 (05/05/1998)

Región : XI

Provincia : Coyhaique

Comuna : Puerto Aysén

Localidad : Km 8 Valle Pangal



61-1

UNIDAD PRODUCTIVA 4

Propietario (Nombre, RUT, dirección, fono, fax y e-mail)

Clenardo López Véliz, Monreal 1198, Coyhaique

Región : XI

Provincia : Coyhaique

Comuna : Coyhaique

Localidad : Sector Sub urbano de la ciudad de Coyhaique

SECCIÓN 8 : OBJETIVOS DEL PROYECTO

8.1. Objetivo General

Impulsar el desarrollo de una estrategia de producción y diferenciación por atributo de calidad para el cultivo y recolección de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén.

8.2. Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado que indique la demanda y potencial inserción de productos frescos y deshidratados de hierbas aromáticas.
2. Desarrollar un programa de asesoría técnica en el manejo y cultivo de hierbas aromáticas bajo técnicas de producción limpia y BPA, en los Centros de abastecimiento o unidades productivas identificadas de los productores asociados, para asegurar las óptimas condiciones de producción y abastecimiento de la línea de desarrollo de productos, asociado a una estrategia de compra bajo cumplimiento de estándares de calidad. Sumado a una asesoría específica y mejoramiento de proceso al producto hierbas deshidratadas.
3. Implementar y optimizar el desarrollo del proceso productivo de las hierbas deshidratadas (infusiones), como experiencia piloto de emprendimiento, en función de las especies de hierbas aromáticas que el estudio de mercado indique con mayor potencial.

41-1



4. Elaboración de una Estrategia Comercial a través de una Imagen Corporativa, Promoción y Difusión para los artículos artesanales derivados de las Hierbas Aromáticas de la Región de Aysén, y en consecuencia del trabajo desarrollado en las líneas anteriores.

SECCIÓN 9 : METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTOS

(Describir en detalle la metodología y procedimientos a utilizar en la ejecución del proyecto. En esta sección, además de detallar la metodología para cada uno de los objetivos a abordar, se deben señalar aspectos tales como: la organización del equipo técnico, el detalle de las responsabilidades de cada profesional y/o técnico y la relación con los agentes asociados)

En el Proyecto "Investigación y Difusión de Plantas Aromáticas en la Región de Aysén", se desarrolló un catastro de las especies nativas e introducidas utilizadas con fines medicinales, aromáticos y condimentarios en las comunas de Coyhaique y Río Ibáñez, para lo cual se consideró una selección sobre la base de los efectos medicinales de las hierbas. A diferencia del proyecto anterior, la presente iniciativa apunta a un criterio netamente productivo respecto de la utilización de las hierbas aromáticas considerando el mercado receptor.

Para la ejecución del proyecto se establecen las siguientes líneas a través de la metodología que se indica en cada caso:

1. Estudio de mercado de hierbas aromáticas cultivadas y recolectadas en la Región de Aysén.

A continuación se presentan los términos de referencia:

1.1. NOMBRE

Prospección y análisis de mercado de los productos de hierbas aromáticas de Aysén que tienen factibilidad de ser comercializados y que sean competitivos a nivel local, regional nacional e internacional.

1.2. ANTECEDENTES.

La presente investigación de mercado tiene como principal objeto el analizar la factibilidad de comercialización de las hierbas aromáticas, en el mercado local, regional, nacional e internacional. Asimismo testear el mercado meta, ya sea local, regional, nacional e internacional en este ámbito con el objeto de sustentar económicamente el proyecto "Desarrollo de una Estrategia de Diferenciación para el Cultivo de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén". La investigación a realizar, será aplicada a través de encuestas a los agentes que



demandarán el producto en los diversos lugares que se encuentran ubicados, con el objeto de medir cuantitativa y cualitativamente los elementos o características, para ellos relevantes, a la hora de escoger un producto en base a hierbas naturales. Asimismo la aplicación de esta herramienta cuantitativa a los agentes demandantes del producto no sólo permitirá obtener la factibilidad de comercialización de las diversas hierbas, sino que además conocer el entorno en el que se desarrolla el producto y el sistema de producción limpia, siendo las condiciones de mercado las que determinarán el producto una vez comercializado, el ciclo de vida del producto que permitirá posesionar el producto en el mercado con una estrategia claramente definida, el conocimiento del cliente objetivo o nicho, siendo la segmentación la herramienta a utilizar para definir las cuatro "p" del marketing (producto, precio, plaza (canales de distribución), promoción), que permitirán dirigirse a cada tipo de cliente o segmento.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO:

Objetivo General:

- Analizar e investigar la factibilidad económica de comercialización de hierbas aromáticas de la región de Aysén para cubrir el mercado local, regional, nacional e internacional, por pequeños productores de la misma.

Objetivos Específicos:

- a) **Asegurar un mercado constante durante todo el año** : Los productos que se enmarcan en la presentación del proyecto "desarrollo de una Estrategia de Diferenciación para el Cultivo de Hierbas Aromáticas para pequeños productores de la Región de Aysén" como lo son las hierbas deshidratadas, deben estar orientados principalmente a un mercado específico y local en sus inicios, encantando y tomando como fuerte, el poder comprador del habitante permanente de la región, para asegurar un mercado constante durante todo el año. La proyección definitiva de esta actividad debe tener su sustento comercial en la colocación del producto en los mercados regionales, nacionales e internacionales. En menor dependencia, pero no excluyendo, se considera aquel visitante o turista que llega a la región y desea adquirir y conocer productos de calidad elaborados con materia primas de la misma región, que en una presentación destacada llaman la atención como un regalo o recuerdo de viaje. En tanto, otro segmento lo constituyen los empresarios turísticos, hoteleros y restaurantes, que ofrecen servicios a diferentes visitantes en la región, a quienes es posible abastecer a través de entregas periódicas, de acuerdo a la temporada correspondiente, artículos té de hierbas o infusiones quienes determinarán no sólo el producto, sino el precio, la promoción y la plaza con la que los productores deberán dirigirse a ellos, considerando casinos de empresas mineras, pesqueras, hospitales, escuelas, etc
- b) **Analizar si la propuesta**, anteriormente señalada, **generará un encadenamiento productivo rentable en función de la actividad de cultivo**



de las hierbas aromáticas principalmente hacia las comunas de Chicle Chico, Río Ibáñez, Puerto Aysén y Coyhaique cumpliendo con los estándares requeridos para abastecer al cliente final.

- c) Entre las hierbas aromáticas cultivadas en la región de Aysén que se podrían comercializar y que se analizarán figuran las siguientes:

Matricaria chamomilla (manzanilla),

Mentha piperita (menta),

Melissa officinalis (toronjil),

Mentha pulegium (poleo)

Chenopodium ambrosioides (paico),

Salvia officinalis (salvia)

Foeniculum vulgare (hinojo),

Adesmia boronoides (Paramela).

Otras que arroje la investigación.

- d) El análisis de mercado involucrará a todas aquellas actividades, tendientes a obtener información respecto del comportamiento de que podría manifestar la demanda por estos productos naturales, entendiéndose como tal:

Los Clientes: al analizar a los clientes, será importante conocer sus Necesidades, con el fin de satisfacerlas, Gustos y Preferencias, de manera de conocer cuales son las características de los productos que a juicio de los clientes cubren mejor sus necesidades y por último los Hábitos de Compra, conocer donde compra, cómo paga, etc. Este trabajo se desarrollará a través de encuestas al cliente, además de encuestas a “expertos”, como lo son a los gerentes de los centros comerciales de mayor importancia en la región de Aysén. El análisis a través de encuestas nos permitirá reconocer los diferentes gustos, calidades requeridas, capacidades de pago, edades, etc. Por lo tanto se distinguirá a un grupo de consumidores con características más homogéneas y que busquen satisfacer sus necesidades de manera similar, con lo cual se determinará la estrategia a utilizar a la hora de comercializar los productos artesanales.

La Competencia: Evaluar si está cumpliendo con las expectativas del consumidor, y descubrir si están teniendo algún tipo de deficiencia que se pueda aprovechar. Por otro lado se conocerá el crecimiento del sector, número de competidores, tipo de tecnología utilizada y buscar la diferenciación con los productos de la competencia. Este trabajo se desarrollará a través de encuestas al cliente, además de encuestas a “expertos”, como lo son a los gerentes de los centros comerciales de mayor importancia en la región de Aysén.

1.4. PRODUCTOS ESPERADO

El producto esperado de esta investigación de mercado es conocer la factibilidad de la comercialización de las diversas hierbas aromáticas detalladas anteriormente en los mercados objetivos, ya también señalados,



precisando los volúmenes mínimos de comercialización que hagan rentable el negocio.

1.5. METODOLOGÍA DE TRABAJO:

1.5.1 Reuniones con el equipo para definir la encuesta a aplicar a la muestra.

1.5.2 Reuniones de coordinación con equipo para determinar la muestra a extraer del mercado objetivo

1.5.3 Confección de la encuesta.

1.5.4 Aplicación de la encuesta.

1.5.5 Tabulación de la encuesta.

1.5.6 Recopilación y Análisis de Fuentes de Información Secundaria

1.5.6 Interpretación de los datos.

1.5.7 Análisis del mercado objetivo, dado el análisis extraído de la herramienta cuantitativa.

1.5.8 Análisis del ciclo de vida del producto.

1.5.9 Análisis de factibilidad del proyecto.

1.6. PERFIL DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.

- Profesional del área de la administración de empresas.
- Profesional con experiencia en investigación de mercado en la región de Aysén.

1.7. PLAZO DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.

Reuniones de coordinación, realización de encuestas y definición de la muestra a encuestar: 09 de noviembre al 13 de noviembre 2006.

Plazo de entrega de la propuesta: 09 de noviembre de 2006.

Inicio de ejecución de la actividad: 09 de noviembre 2006.

Entrega y Presentación Informe Final: 3 enero del 2007.

Carta Gantt.

ACTIVIDADES	SEMANAS							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Confección de encuesta y determinación de la muestra	X							
Aplicación de la(s) encuesta(s).		X	X	X	X			
Tabulación de la(s) encuesta (s).						X		
Interpretación de los datos.						X	X	
Análisis del mercado objetivo							X	
Análisis de ciclo de vida del producto							X	
Análisis de factibilidad del proyecto							X	X

1.8. COSTOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO Y FORMA DE PAGO

Se pagará un total bruto de \$1.500. 000

La propuesta no podrán exceder el monto señalado.
El pago se efectuará contra boleta y previa aprobación.

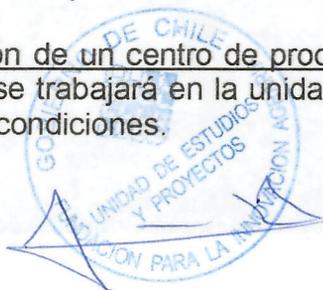
1. Manejo del cultivo de hierbas aromáticas (producción limpia y BPA) y recolección sobre la base de un manejo sustentable de las especies (BPR), para el abastecimiento de las líneas de producción.

Asesoría en cultivo, manejo (producción limpia) y recolección de hierbas aromáticas, a los grupos de productores asociados (proveedores) – BPA. Abastecimiento de hierbas aromáticas:

El trabajo hacia los Grupos productivos asociados Paramela (Puerto Ibáñez), Reina de Mayo (Puerto Aysén) y Don Clenardo López Véliz, será permanente y se desarrollará durante toda la ejecución del proyecto, en períodos mensuales de asistencia directa.

Dentro de esta línea de acción existirán etapas encadenadas para la obtención de los objetivos:

- a) Evaluación de las capacidades en cada centro de producción: la idea es determinar las capacidades tanto del productor como del predio para el cultivo de hierbas aromáticas y la calidad de las especies recolectables, definidas en el estudio de mercado, para precisar el aumento de superficie de producción. En todo caso, las cuotas mínimas de producción de hierbas serán aquellas determinadas para la implementación de los Centros de Producción mencionados más arriba, las que ascienden a 3.000 plantas. Así mismo se identificará el protocolo actual de cultivo, recolección y secado, con el fin de encontrar las etapas claves a ser mejoradas o cambiadas en función de las BPA y BPR.
- b) Elaboración de un protocolo de cultivo y recolección: debe ser estándar para todos los productores, que llamaremos “pliego de condiciones”, que será la puerta de entrada para nuevos beneficiarios de la marca.
- c) Planificación de las actividades productivas por productor: corresponde a las acciones de siembra, transplante, abono, manejo integrado de plagas y enfermedades y cosecha.
- d) Habilitación de un centro de producción y abastecimiento de plantas madres y semillas: se trabajará en la unidad de Don Clenardo que deberá cumplir con el pliego de condiciones.



- e) Ampliación de superficie al aire libre, construcción de invernadero y sombreadero adicional a los existentes: para el aumento de los volúmenes de venta es necesario aumentar la superficie tanto al aire libre como bajo invernadero, que ha sido determinada en el punto a).
- f) Acompañamiento y seguimiento del proceso productivo: se requerirá de una asistencia permanente por el Ingeniero Agrónomo y técnicos del proyecto en el primer año, con visitas periódicas, que se irán distanciando en el segundo año, a modo de seguimiento. Lo anterior se formalizará a través de un Convenio en el que se establecerán las obligaciones y derechos de las partes y deberá contener una planificación y descripción de las asesorías a entregar.

2. Implementación del Proceso Productivo y Desarrollo de la Estrategia Comercial de artículos artesanales de alta calidad, derivados de las Hierbas Aromáticas de la Región de Aysén.

2.3. *Habilitación y desarrollo línea de post cosecha, secado y envasado de productos artesanales*

Se busca desarrollar una línea de productos comerciales según características y potencialidades de producción y mercado para los artículos disponibles. En términos sencillos, se trabajará en base a generar un esquema de trabajo y elaboración de productos en base a hierbas. Para ello, se requiere el cumplimiento de las siguientes etapas:

- a) Habilitación de una Sala de Postcosecha: esta sala dará comienzo a la cadena de valor agregado comenzando con la recepción, compra de la materia prima, clasificación del material proveniente de las unidades productivas (hierbas aromáticas en fresco o verde), así como la proveniente de los productores asociados, destinando la hierba aromática ingresada al proceso, a las líneas de selección y clasificación en distintas calidades. Para esta etapa, se requerirá principalmente de la construcción de un radier para la Sala de Postcosecha de Puerto Ibáñez y la adquisición de equipamiento e insumos para la Sala de Coyhaique, ya que las estructuras son parte de los aportes del proyecto.
- b) Elaboración de protocolo de secado, clasificación, envasado, etiquetado y almacenaje de las hierbas: es indispensable determinar los requisitos necesarios para el pliego de condiciones de esta parte del proceso productivo, de manera que pueda ser replicado en el futuro por otros centros.

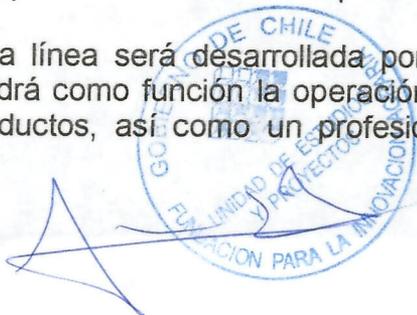
- c) Cumplimiento de requisitos administrativos: corresponde a las gestiones para la Iniciación de Actividades temporal ante el SII así como una Patente Municipal que no tiene carácter de provisorio dado que se cancela en periodos específicos al año, con la finalidad de posteriormente traspasar esta actividad a los productores asociados (La Paramela y Reinas de Mayo, específicamente), para incorporar otros subproductos artesanales derivados de las hierbas aromáticas. Dado que no se procesarán productos del tipo alimenticios, no se requerirá el Permiso Sanitario que otorga el Servicio de Salud. Sin embargo para la compra y venta de productos se realizarán.
- d) Acompañamiento y seguimiento del proceso de postcosecha: el abastecimiento de la materia prima para las líneas de producción, estará a cargo del técnico agrícola y el ingeniero en alimentos que asegurará y coordinará las entregas periódicas de hierbas aromáticas en fresco de acuerdo a su estacionalidad y su proceso de compra. Los productores asociados serán quienes bajo trabajo conjunto y asistido totalmente por parte del agrónomo y técnico correspondiente, realizarán las etapas de cultivo y cosecha de las hierbas, para culminar su participación con las entregas desarrolladas hacia el centro de operación en Coyhaique.

En primera instancia durante los primeros meses, será el profesional agrónomo quien buscará las instancias más adecuadas, en cada caso, para generar las líneas directas de despacho de las hierbas hacia el Centro de Operación, para que transcurrida la marcha blanca se establezcan los canales más apropiados para esta acción y asegurar que la materia prima sea recepcionada en las mejores condiciones.

Durante el proceso de recepción de la materia prima se procederá a elaborar un registro del proceso, es decir, procedencia, cantidad, estado, destino e indicadores de calidad, para determinar las características del producto final en función de la llegada del producto a la Sala de procesos. Y analizar en cada caso, qué aspectos es necesario profundizar con cada productor asociado, durante el proceso de intervención.

- e) Definición de precios de compra: al inicio de la temporada se establecerán los precios de compra de las hierbas aromáticas, a modo de generar un ambiente de transparencia y confianza con los productores asociados y lo proveedores que también serán incorporados a esta asistencia.

Esta línea será desarrollada por una profesional ingeniero en alimentos quién tendrá como función la operación y mantenimiento de la sala de elaboración de productos, así como un profesional ingeniero agrónomo y un técnico agrícola



25-1

quienes serán los responsables de asegurar y resguardar el correcto abastecimiento de las hierbas aromáticas en verde para el funcionamiento de las líneas de postcosecha.

2.4. *Elaboración de una estrategia comercial – imagen corporativa – para los artículos artesanales derivados de Hierbas Aromáticas de la región de Aysén*

El diseño e imagen comercial de los productos constituye una de las principales facetas de un producto al ingresar al mercado. La presentación del producto, la combinación de los colores, el mensaje que se pretende entregar al consumidor, entre otros, son aspectos que constituyen esta imagen del producto en su esencia. A raíz de los objetivos planteados se contempla para el desarrollo de esta actividad la contratación de un profesional arquitecto con especialidad en diseño, para que en base a su experiencia en este tipo de trabajos, elabore las diferentes etapas que se describen a continuación:

- a) Trabajo de diseño de imagen comercial de la empresa: esta actividad involucra el trabajo directo con el equipo técnico y en base a la misión de la empresa obtenida de la línea de estrategia de comercialización, lograr el logo o imagen comercial que estará presente en los productos, además de un alianza entre La Paramela, Reina de Mayo y el Laboratorio (por llamarlo de alguna forma), donde a pesar de presentar logros diferentes muestren algo en común dentro de su etiqueta- trabajando la denominación de origen como punto central y la utilización de producción limpia y BPA. Como productos se presentarán 3 prototipos de logos para ser evaluados y seleccionar de ellos el que será desarrollado hasta la obtención de la imagen definitiva de la actividad en conjunto, además de prototipos también para la imagen corporativa de los productos.

Es importante destacar que no se busca asociar a los productores como objetivo del proyecto, algo más importante para esta propuesta consiste en estandarizar la calidad de los productos en un escenario común que corresponde a las Hierbas Aromáticas de la Región de Aysén, tomando como base el eslogan “Aysén Reserva de Vida” y generar a partir de ello una denominación para estos productos.

- b) Trabajo de diseño de envases y etiquetas de los productos: el trabajo de diseño de los envases se considera posterior a la definición de la Imagen de la empresa, para que sea utilizado y concordante con los envases y materiales propuestos para cada uno de los productos.

Se desarrollará:





- ⊠ un estudio, diseño y prototipo para la imagen corporativa de los productores y los productos en base a hierbas aromáticas
 - ⊠ diseño y prototipo para una etiqueta para los envases de hierbas aromáticas.
 - ⊠ diseño y prototipo de una caja para embalaje
- c) Elaboración de envases y etiquetas: una vez aprobados los diseños de la imagen corporativa y comercial, los envases y etiquetas, producto de lo cual se contará con un CD que contenga dicha información de todos los productos, se procederá a la confección de los mismos a través de una imprenta local que posea los contactos que requiere la elaboración de la totalidad de los insumos antes mencionados, con el objetivo de que a partir de las plantillas generadas de este proceso, sea posible continuar a futuro con los pedidos respectivos de los envases y etiquetas.

No es posible contar con una cotización de los montos que significarían la elaboración de estos insumos, debido a que no se cuenta con los diseños establecidos para tales efectos, sin embargo se estimó una cantidad que permita el abastecimiento en esta primera etapa productiva.

2.5. Desarrollo de promoción y difusión

Para el desarrollo de esta línea, considerada de vital importancia para los efectos de replicabilidad de la iniciativa, por parte de campesinos y productores que deseen complementar su actual actividad con el cultivo de hierbas aromáticas, se considerarán algunos canales tradicionales dentro de los medios de comunicación a nivel regional y nacional, que sean considerados de importancia para el sector al que se pretende llegar. Para lo anterior se contempla el desarrollo de las siguientes actividades:

- a) Estrategia Comunicacional: se plantea la sistematización del proceso desarrollado por el proyecto acompañado de material audiovisual, por intermedio de la creación de un CD que contenga toda la información rescatada de la ejecución del proyecto, desde la puesta en marcha hasta la finalización de cada una de las líneas de la propuesta. Esto se plantea llevar a cabo a través de la contratación de un profesional antropólogo con experiencia en medios de comunicación audiovisuales con perspectivas de intervención asociados al sector rural en la región de Aysén. Este producto sería la carta de presentación del proyecto desarrollado, a través del cual se llevarán a cabo procesos de transferencia de experiencia y contactos comerciales. Fruto de





esta actividad se considera la obtención de 50 CD con el material antes descrito.

Una aplicación de esta línea lo constituye el convenio de colaboración por parte de la Asociación Regional de Municipios de Aysén – **AREMU**, que reúne a los 10 municipios de la región a través de sus equipos técnicos que desarrollan en conjunto las líneas de planificación y fomento productivo de cada uno de sus gobiernos locales. Esta instancia reúne periódicamente tanto a sus profesionales como a los alcaldes respectivos, lo que se traduce en una oportunidad de promover y transferir las actividades que se desarrollan a través de este proyecto.

Complementariamente a lo anterior, CODEFF Aysén cuenta con un material consistente en un texto refundido que explica e interioriza del mundo de las hierbas aromáticas, propiedades y usos, que con acompañamiento musical fue utilizado a través de medios radiales de comunicación durante la ejecución del proyecto FIA CODEFF “Investigación y Difusión de Plantas Aromáticas en la región de Aysén”, que será utilizado para la elaboración de pequeños cortos a modo de avisos comerciales en 2 radios regionales Santa María y Patagonia, para sensibilizar a la población tanto rural como urbana del aprovechamiento económico que resulta del cultivo de las hierbas aromáticas, en el marco de una iniciativa regional.

b) Programa de lanzamiento y avances del proyecto: se desarrollarán 2 eventos de promoción en la ciudad de Coyhaique, que convoque a diferentes sectores de la cadena productiva de las hierbas aromáticas, como una forma de realizar una actividad que quede en la retina de sus participantes.

El primero de ellos consistirá en el lanzamiento del proyecto con invitación a los servicios públicos, productores, comerciantes, municipios, dueños de hoteles y restaurantes, con el objetivo de mostrar qué es lo que se está haciendo hoy, e interesar al sector público y privado de la iniciativa.

El segundo evento se realizará al finalizar el proyecto, con la idea de invitar a los mismos participantes e incorporar a otros actores, para mostrar lo realizado por los productores y los resultados obtenidos.

Ambos eventos deberán considerar exposiciones, muestras de productos, degustaciones y lograr con ello, además de la difusión, una muestra de los logros, visualizando el proceso desarrollado para la obtención de los objetivos planteados en la propuesta.



41-1

El primer evento debería desarrollarse a principios del mes de marzo del año 2006 y el segundo evento a principios del mes de marzo del 2007.

- c) Vinculación a estudiantes de educación técnico profesional con orientación agrícola: como se describió en una de las secciones anteriores de esta propuesta, se desarrollará un importante contacto o extensión del proyecto, a través de la pasantía de alumnos del Liceo Agrícola de la Patagonia de Coyhaique, como alumno en práctica, por las diferentes líneas de trabajo de la propuesta, contemplando aspectos de cultivo, producción de hierbas aromáticas, procesado, desarrollo de los productos derivados y su comercialización, acompañado del equipo técnico que desarrolla el proyecto.

SECCIÓN 10 : ACTIVIDADES DEL PROYECTO

(Adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

Esta información puede trabajarse en el disket adjunto, en el archivo cuadros_afc.xls

Objetivo Especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio dd/mm/aaaa	Fecha Término dd/mm/aaaa
1	1.1	Desarrollo de una estrategia comercial		
	1.1.1	Desarrollo de un taller de trabajo definición misión visión	01/12/06	31/12/06
	1.1.2	Análisis de mercado	01/01/07	31/01/07
	1.1.3	Análisis de mercado meta	01/02/07	28/02/07
	1.1.4	Propuesta implementación táctica comercialización	01/03/07	31/03/07
2	2.1	Evaluación de las capacidades en cada centro de producción		
	2.1.1	Descripción de los sitios existentes en los predios para cultivo y recolección	01/03/06	30/04/07
	2.1.2	Encuesta a productores sobre métodos de producción y recolección	01/03/06	30/04/07
	2.2	Elaboración de un protocolo de cultivo y recolección		
	2.2.1	Capacitación en Producción limpia y BPA (Teórico práctico)	01/04/07	31/05/07
	2.2.2	Asistencia técnica permanente a los grupos o productores asociados	01/08/07	30/05/09
	2.3	Planificación de las actividades productivas por productor		
	2.3.1	Calendarización de las actividades productivas	01/06/07	30/07/07



	2.4	Producción de plántulas para los Centros de producción		
	2.4.1	Habilitación del terreno	01/08/07 01/08/08	30/09/07 30/09/08
	2.4.2	Establecimiento y producción de almácigos	01/08/07 01/08/08	31/12/07 31/12/08
	2.4.3	Mantenimiento de centro de abastecimiento	01/10/07	30/06/09
	2.5	Ampliación de superficie al aire libre, construcción de invernadero y sombreadero adicional a los existentes		
	2.5.1	Habilitación de suelos en centros de producción	01/08/07	30/09/07
	2.5.2	Construcción de invernaderos	01/07/07	31/07/07
	2.5.3	Construcción de sombreadero	01/12/07	31/12/07
	2.6	Producción y recolección de hierbas en los centros de producción		
	2.6.1	Transplante de plántulas	01/10/07	31/01/07
	2.6.2	Cosecha de 1 ^{er} Corte	01/12/07 01/12/08	30/12/07 30/12/08
	2.6.3	Cosecha 2 ^o y 3 ^o Corte	01/01/08 01/01/09	30/04/08 30/04/09
	2.6.4	Identificación de sitios silvestres, donde existan las especies requeridas	01/03/07	31/03/07
	2.6.5	Recolección de especies silvestres para abastecer la sala de Proceso	01/11/07 01/11/08	31/01/07 31/01/08
3	3.1	Habilitación y desarrollo línea de post cosecha, secado y envasado de productos artesanales		
	3.1.1	Habilitación de una Sala de Postcosecha	01/10/07	30/11/07
	3.1.2	Elaboración de protocolo de secado, clasificación, envasado, etiquetado y almacenaje de las hierbas	01/06/07	31/07/07
	3.1.3	Cumplimiento de requisitos administrativos	01/04/07	30/06/07
	3.1.4	Acompañamiento y seguimiento del proceso de postcosecha	01/12/07 01/12/08	31/05/07 31/05/08
	3.1.5	Definición de precios de compra	01/10/07 01/10/07	30/11/07 30/11/08
	3.2	Diseño e Imagen Comercial de los productos		
	3.2.1	Visita reconocimiento de grupos y actividades involucradas	01/02/07	28/02/07
	3.2.2	Trabajo de diseño de imagen corporativa	01/03/07	30/04/07
	3.2.3	Trabajo de diseño de prototipos de envases y etiquetas	01/05/07	30/07/07
	3.2.4	Elaboración de envases y etiquetas	01/08/07	30/09/07



45



4	4.1	Promoción y Difusión - Estrategia Comunicacional		
	4.1.1	Sistematización de la información	01/12/07	31/05/08
	4.1.2	Elaboración de cortos promocionales	01/11/07	31/05/08
	4.1.3	Elaboración del CD del proyecto	01/01/09	28/02/09
	4.1.4	Evento de Lanzamiento	01/03/08	31/03/08
	4.1.5	Evento de Término del Proyecto	01/05/09	31/05/09
	4.1.6	Prácticas de alumnos	01/01/08 01/01/09	31/03/08 31/03/09

SECCIÓN 11: RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

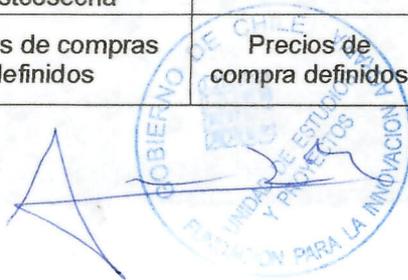
11.1. Resultados Esperados por Objetivo

Obj. Especif N°	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
				Meta	Plazo
1	Encuestas realizadas a supermercados, restaurantes, hoteles, farmacias, otros	N° encuestas	20 encuestas	20 encuestas	Dic 2006
	Encuestas realizadas a expertos regionales	N° encuestas	10 encuestas	20 encuestas	Dic 2006
	Mercados definidos	N° mercados	3 mercados	3 mercados	Ene 2006
	Rentabilidad determinada por especie	VAN TIR	VAN y TIR determinados	VAN y TIR determinados	Feb 2006
2	Descripción de los sitios existentes en los predios para cultivo y recolección	N° unidades productivas con sitios evaluados	3 unidades evaluadas	1 unidad evaluada 2 unidades evaluadas	Ene 2007 Feb 2007
	Encuestas sobre métodos de producción y recolección realizadas y analizadas en un documento	N° encuestas realizadas Documento de análisis entregado	3 encuestas realizadas 1 documento entregado	3 encuestas realizadas 1 documento entregado	Feb 2007 Mar 2007
	Capacitaciones realizadas en Producción limpia y BPA (Teórico práctico)	N° asistentes Protocolo de cultivo y recolección elaborado	20 asistentes 1 protocolo de cultivo y recolección elaborado	20 asistentes 1 protocolo de cultivo y recolección elaborado	Mayo 2007





	Visitas técnicas realizadas a los grupos o productores asociados	Nº visitas	40 visitas	16 visitas 16 visitas 8 visitas	Dic 2007 Mayo 2008 Mayo 2009
	Cronograma de actividades planificadas por productor	Cronograma planificado	3 cronogramas	3 cronogramas	Jul 2007
	Suelos habilitados para producción	Superficie habilitadas	0,5 ha	0,5 ha	Sep 2007
	Invernaderos construidos	Nº invernaderos construidos	3 invernaderos	3 invernaderos	Jul 2007
	Sombreadero habilitado	Nº sombreaderos habilitados	3 sombreaderos	3 sombreaderos	Dic 2007
	Plantas entregadas para su trasplante y producción	Nº plantas	6000	2000 1000 2000 1000	Octubre 2007 Diciembre 2007 Octubre 2008 Diciembre 2008
	Plantas producidas y transplantadas en centros de producción	Nº plantas	6000	2000 1000 2000 1000	Oct 2007 Ene 2008 Oct 2008 Ene 2009
	Plantas producidas para procesamiento en centros de producción	Nº plantas	5000	1500 1000 1500 1000	Feb 2008 Abr 2008 Feb 2009 Abr 2009
	Especies silvestres recolectadas y entregadas a sala de proceso	Nº plantas o trozos de plantas	1000	500 500	Ene 2008 Ene 2009
3	Sala de postcosecha implementado y funcionando completamente	Sala implementada	Sala implementada	Sala implementada	Dic 2007
	Protocolo de postcosecha elaborado	Protocolo de postcosecha elaborado	1 protocolo de postcosecha elaborado	1 protocolo de postcosecha elaborado	Ago 2007
	Requisitos administrativos cumplidos	Iniciación de actividades temporal Patente comercial	1 iniciación de actividades temporal 1 patente comercial	1 iniciación de actividades temporal 1 patente comercial	Jul 2007
	Visitas en procesos de postcosecha	Nº Visitas	25 visitas	20 visitas 5 visitas	May 2008 May 2009
	Precios de compras definidos	Precios de compra definidos	2 precios definidos por producto	1 precio definido 1ª temporada 1 precio definido	Nov 2007 Nov 2008





				2ª temporada	
	Plan de estrategia comercial definida	Plan definido	1 plan definido	1 plan definido	Mar 2007
	Envases y etiquetas elaborados con imagen corporativa	Prototipo por producto	1 envase por producto 1 etiqueta por producto	1 envase por producto 1 etiqueta por producto	Ago 2007
4	Elaboración de CD del proyecto	CD	300	300	Febrero 2008
	Desarrollo de eventos de promoción	Nº de eventos	2	1 1	Mar 2008 May 2009
	Cortos promocionales radiales y televisados	Elaboración de cortos promocionales	3 Cortos radiales y 2 cortos para televisión	1º radial 1º TV 2º radial 3º radial 2º TV	Feb 2008 Mar 2008 Nov 2008 Feb 2009 Mar 2009
	Prácticas desarrolladas exitosamente por los alumnos asistentes	Nº alumnos asistentes	6	1 1 1 1 1 1	Ene 2008 Feb 2008 Mar 2008 Ene 2009 Feb 2009 Mar 2009

11.2. Detalle de los hitos relevantes del proyecto

(Para completar este cuadro se debe considerar que un hito es un conjunto de resultados que permiten analizar el cumplimiento de las metas parciales, en un determinado momento. Así, los hitos hacen posible corroborar los supuestos o redefinir la metodología y/o las actividades en que se basa el proyecto, para lograr los resultados e impactos propuestos).

Hito	Mes	Año
Estudio de mercado	Abr	2007
Pliego de condiciones para BPA, BPR y BPM	Jun	2007
Construcción de invernaderos y habilitación de suelos	Sep	2007
Imagen corporativa diseñada	Sep	2007
Obtención de plantas para trasplante	Nov	2007
Implementación de sala de postcosecha y secado	Dic	2007





GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Inicio del primer corte	Ene	2008
Lanzamiento de los primeros productos	Mar	2008
Evento inicial	Mar	2008
Evento final	May	2009
Certificación de productos en transición a BPA, BPR y BPM	May	2009

SECCIÓN 12 : IMPACTO ESPERADO DEL PROYECTO

12.1. Económico

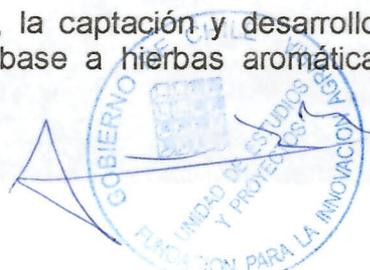
Con el proyecto se pretende fomentar la reconversión de la actividad agrícola, de potenciales sectores de la XI Región a través de la incorporación de una nueva línea productiva y del desarrollo, producción y promoción de productos y artículos sobre la base de hierbas aromáticas de la Región de Aysén, frescas y deshidratadas; fruto de un trabajo de productores/as campesinos/as que desarrollaron un proceso bajo términos de producción limpia y utilización de Buenas Prácticas Agrícolas.

Con esto se espera generar un efecto multiplicador sobre la economía familiar campesina y la microempresa local. Lo anterior constituye un aporte al ingreso familiar campesino sobre la base de la diversificación de algunas actividades artesanales.

Por otra parte, el desarrollo de productos innovativos con alto valor agregado, bajo la línea de producción limpia, libres de contaminación, bajo la modalidad de BPA y con una línea productiva con posibilidad futura de una certificación de origen, fortalecerá las ventajas y aptitudes naturales propias de Aysén.

Dentro de los aspectos considerados, está favorecer el fortalecimiento en la gestión económica predial a nivel de huertos agrícolas, generación de empleo directo e indirecto a través del desarrollo de un rubro intensivo en mano de obra y el impulso y desarrollo de iniciativas microempresariales asociativas en cultivo de hierbas aromáticas.

Por otra parte, la captación y desarrollo de un mercado regional para artículos y productos en base a hierbas aromáticas, así como la prospección del mercado





externo, sustentará la continuidad de la actividad más allá del plazo de operación del proyecto.

El proyecto en esta etapa no generará utilidades directas ya que no se producirá artículos a gran escala sin embargo de acuerdo al flujo de caja generará impacto a partir de la tercera temporada productiva.

La contribución a la domesticación de la *Adesmia boronioides*, es clave para programas de reforestación y de revegetación de zonas degradadas con el apoyo de Instrumentos de incentivo estatal, lo que se constituye en una proyección a futuro por parte del proyecto.

Se puede decir que lo que se descubra hoy a partir del desarrollo del proyecto, será utilizado como insumo una vez finalizado el proyecto, para dar continuidad a la actividad.

12.2. Social

El fortalecimiento de las unidades principalmente de productoras campesinas, a través de sus propias redes sociales, también fortalecerá las capacidades de emprendimiento y de desarrollo personal del entorno, tanto a nivel familiar como comunitario.

La obtención de hierbas de calidad uniforme, y producidas bajo BPA permitirá sacar valor agregado a un recurso abundante como es el de las especies seleccionadas e innovar en un nuevo rubro para la Región. Los aromas de especies de la Patagonia ayudarán a promocionar el turismo.

En la medida que se consolide una sala de postcosecha de hierbas aromáticas, se crearán nuevas fuentes laborales a mediano y largo plazo, incluyendo en la recolección de especies, que hasta ahora eran consideradas "matorral sin valor forrajero".

12.3. Otros

(Legal, gestión, administración, organizacionales, etc.)

La Paramela además de ser una hierba aromática es un excelente cubre suelo en terrenos áridos, semi desérticos y arenosos. El uso de las sumidades floridas de esta especie para la extracción de su aroma es un aliciente para su plantación a gran escala y en especial en suelos degradados de la cuenca del Lago Gral. Carrera, con cargo al DL 701.





Esta actividad contribuye hoy a generar un encadenamiento productivo en la línea del cultivo y producción de hierbas aromáticas para el sector rural, necesario por la dificultad que presenta para los campesinos desarrollar la cadena completa de producción.

12.4 Beneficiarios directos

Tipo	Número
La Paramela Proveedoras directas de Pto Ibáñez Proveedoras directas de Bahía Jara Taller Reina de Mayo Clenardo Veliz	27 personas

12.5 Potenciales beneficiarios indirectos

Tipo	Número
Comunidad de Pto. Ibáñez relacionada al rubro hortícola Comunidad de Coyhaique – usuarios de los productos Turistas y visitantes Restaurantes y Hoteles	1.475 personas

SECCIÓN 13 : EFECTOS AMBIENTALES

13.1 ¿El proyecto tiene un efecto ambiental negativo o genera residuos que en el corto, mediano o largo plazo puedan dañar el medio ambiente?

(Describir el tipo de efecto y el grado en que se espera que se produzcan)

La eventual domesticación de especies aromáticas permitirá la contribución de nuevas especies a los cultivos tradicionales con la consecuente mayor biodiversidad que se traduce en menor incidencia de plagas y enfermedades en la agricultura local.

La generación de tecnología local para la elaboración de productos con valor agregado, permite y contribuye a una actividad económica más completa, que genera mayores recursos al evitar la cosecha y venta sólo de materias primas

La utilización de materiales e insumos en el desarrollo de la producción de huertas bajo estándares de BPA garantiza que no existan efectos ambientales adversos.





Respecto de los desechos generados por la operación y desarrollo de actividades del laboratorio (papeles, desechos de hierba, etc.), se colectarán y clasificarán para ser aprovechados para compostaje o en reciclaje dependiendo de su naturaleza.

Para el secado de las hierbas, se usará calefacción a leña.

Finalmente, la recomendación de las especies vegetales sobre las cuales se desarrollarán las líneas de producción, el cultivo de superficies mayores que las tradicionalmente destinadas para el uso doméstico, será bajo una política de utilización y resguardo de la flora autóctona.

El favorable impacto que sobre el medio natural, se espera, ejerza la modalidad de producción propuesta, se difundirá de diversos modos, dentro de los cuales, están:

- Publicaciones periódicas en la prensa local radial y escrita para difundir el Proyecto
- Charlas audiovisuales para mostrar el desarrollo del Proyecto y fomentar las potencialidades del rubro
- Participación en exposiciones y eventos para mostrar los productos del Proyecto
- Utilización de página web de la región para difundir el Proyecto y generar contactos.
- Supervisión sobre todas las etapas de desarrollo del proyecto por profesionales del equipo técnico y asesor.
- Implementación de Centros de producción limpia de hierbas, los que estarán a disposición de todos las interesadas en visitarlos.

13.2 Si el proyecto tiene un efecto ambiental negativo o genera productos que en el corto, mediano o largo plazo puedan dañar el medio ambiente, ¿qué acciones o medidas propone implementar para evitar ese riesgo o disminuir su efecto?

En el caso del uso de leña para el secado, se usará una combustión de doble cámara, y leña seca para disminuir el nivel de contaminación.

13.3 Si el proyecto tiene un efecto ambiental negativo o genera productos que en el corto, mediano o largo plazo puedan dañar el medio ambiente, ¿de qué forma se puede hacer un seguimiento o monitorear dichos efectos? ¿qué indicadores pueden ser utilizados y cómo pueden ser medidos?

(Sistema de seguimiento e indicadores)

No corresponde.



4 (-)



SECCIÓN 14 : COSTOS TOTALES DEL PROYECTO CUADRO RESUMEN

Esta información puede trabajarse en el disket adjunto, en el archivo cuadros_afc.xls

FLUJO DE CAJA						
Ítem	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Total	
1. Recurso Humano						
1.1 Profesionales	193.000	5.816.000	6.666.000	3.125.000	15.800.000	
1.2 Técnicos	30.000	2.360.000	2.360.000	1.150.000	5.900.000	
1.3 Consultor Estudio de Mercado	700.000	800.000	-	-	1.500.000	
1.5 Mano de Obra	96.000	1.632.000	1.552.000	880.000	4.160.000	
1.6 Administrativos	-	1.050.000	1.260.000	570.000	2.880.000	
Total Recurso Humano	1.019.000	11.658.000	11.838.000	5.725.000	30.240.000	
2. Equipamiento						
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	400.000	-	-	400.000	
2.2 Instalación combustión	-	100.000	-	-	100.000	
2.3 Repisas	-	227.143	-	-	227.143	
3.1 Invernaderos	-	2.160.000	-	-	2.160.000	
3.2 Sombreaderos	-	1.000.000	-	-	1.000.000	
3.3 Sala de secado	-	500.000	-	-	500.000	
3.4 Radier	-	800.000	-	-	800.000	
3.5 Uso de infraestructura predial	140.000	1.680.000	1.680.000	700.000	4.200.000	
Total Equipamiento	140.000	6.867.143	1.680.000	700.000	9.387.143	
4. Movilizac.. Viáticos y Combust.						
4.1 Viático Nacional	156.000	1.652.000	1.952.000	780.000	4.540.000	
4.2 Combustibles	216.000	3.192.000	2.817.000	1.080.000	7.305.000	
Total Movilizac.. Viáticos y Combust.	372.000	4.844.000	4.769.000	1.860.000	11.845.000	
5. Materiales e Insumos						
5.1 Insumos de campo	36.000	432.000	432.000	180.000	1.080.000	
5.2 Leña para secado	-	-	500.000	500.000	1.000.000	
5.3 Insumos de postcosecha	-	-	900.000	900.000	1.800.000	
5.4 Materiales Varios	54.000	648.000	648.000	270.000	1.620.000	
Total Materiales e Insumos	90.000	1.080.000	2.480.000	1.850.000	5.500.000	
6. Servicios a Terceros						
6.1 Diseños e imagen corporativa	-	900.000	-	-	900.000	
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	600.000	600.000	-	1.200.000	
Total Servicios a Terceros	-	1.500.000	600.000	-	2.100.000	
7. Difusión						
7.1 CD, cortos radiales y televisivos	-	500.000	300.000	300.000	1.100.000	
7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-	300.000	500.000	800.000	
Total Difusión	-	500.000	600.000	800.000	1.900.000	
8. Gastos Generales						
8.1 Consumos Básicos	-	780.000	936.000	390.000	2.106.000	
8.2 Materiales de Oficina	-	180.000	216.000	90.000	486.000	



Total Gastos Generales	-	960.000	1.152.000	480.000	2.592.000
9. Imprevistos	-	-	-	-	-
9.1 Imprevistos FIA	41.750	898.857	684.350	373.750	1.998.707
9.2 Imprevistos Contraparte	34.800	417.600	-	-	452.400
Total Imprevistos	76.550	1.316.457	684.350	373.750	2.451.107
TOTAL	820.800	28.725.600	23.803.350	11.788.762	66.015.262

SECCIÓN 15 : FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

15.1. Aportes de Contraparte: Cuadro Resumen

(Utilizar valores reajustados por el año según el índice anual de reajuste que se entrega en el Instructivo)

FLUJO DE CAJA TOTAL CONTRAPARTE					
Ítem	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Total
1. Recurso Humano					
1.1 Profesionales	193.000	2.316.000	2.316.000	975.000	5.800.000
1.2 Técnicos	30.000	360.000	360.000	150.000	900.000
1.3 Consultor	-	-	-	-	-
1.5 Mano de Obra	96.000	1.152.000	1.152.000	480.000	2.880.000
1.6 Administrativos	-	-	-	-	-
Total Recurso Humano	319.000	3.828.000	3.828.000	1.605.000	9.580.000
2. Equipamiento					
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	-	-	-	-
2.2 Instalación combustión	-	-	-	-	-
2.3 Repisas	-	-	-	-	-
Total Equipamiento	-	-	-	-	-
3. Infraestructura					
3.1 Invernaderos					
3.2 Sombreaderos					
3.3 Sala de secado					
3.4 Radier					
3.5 Uso de infraestructura predial	140.000	1.680.000	1.680.000	700.000	4.200.000
Total Infraestructura	140.000	1.680.000	1.680.000	700.000	4.200.000
4. Movilizac.. Viáticos y Combust.					
4.1 Viático Nacional	96.000	1.152.000	1.152.000	480.000	2.880.000
4.5 Combustibles	141.000	1.692.000	1.692.000	705.000	4.230.000
Total Movilizac.. Viáticos y Combust.	237.000	2.844.000	2.844.000	1.185.000	7.110.000
5. Materiales e Insumos					
5.1 Insumos de campo	36.000	432.000	432.000	180.000	1.080.000
5.2 Leña para secado	-	-	-	-	-
5.3 Insumos de postcosecha	-	-	-	-	-
5.4 Materiales Varios	54.000	648.000	648.000	270.000	1.620.000
Total Materiales e Insumos	90.000	1.080.000	1.080.000	450.000	2.700.000
6. Servicios a Terceros					
6.1 Diseños e imagen corporativa	-	-	-	-	-
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	-	-	-	-
Total Servicios a Terceros	-	-	-	-	-
7. Difusión					
7.1 CD, cortes radiales	-	-	-	-	-



7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-	-	-	-
Total Difusión	-	-	-	-	-
8. Gastos Generales					
8.1 Consumos Básicos	-	-	-	-	-
8.3 Materiales de Oficina	-	-	-	-	-
Total Gastos Generales	-	-	-	-	-
9. Imprevistos					
9.1 Imprevistos FIA					-
9.2 Imprevistos Contraparte	34.800	417.600	-	-	452.400
Total Imprevistos	34.800	417.600	-	-	452.400
TOTAL	820.800	9.849.600	9.432.000	3.940.000	24.042.400

15.2. Aportes de Contraparte: Criterios y Métodos de Valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el cálculo de aportes por ítem y por año, indicando los valores unitarios y el número de unidades por concepto.

(Para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

RECURSO HUMANO

Profesional mensual \$193.000.-
 Técnico mensual \$30.000.-
 Mano de obra mensual \$96.000.-

MOVILIZACIÓN Y VIÁTICOS:

Viáticos por un valor de \$96.000.- mensual
 Utilización de vehículo por \$141.000.- mensuales considerando 3 vehículos

INFRAESTRUCTURA:

Terreno arriendo \$140.000 mensual

MATERIALES E INSUMOS:

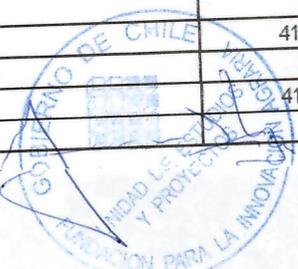
Herramientas aportadas por productores asociados valorizadas en \$54.000 /mensual
 Aportes valorizados de los productores en materia prima y materiales para construcción de invernadero por \$36.000.- en promedio.

15.3. Financiamiento Solicitado a FIA: Cuadro Resumen

(Utilizar valores reajustados por el año según el índice anual de reajuste que se entrega en el Instructivo)



FLUJO DE CAJA TOTAL FIA					
Ítem	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Total
1. Recurso Humano					
1.1 Profesionales	-	3.500.000	4.350.000	2.150.000	10.000.000
1.2 Técnicos	-	2.000.000	2.000.000	1.000.000	5.000.000
1.3 Consultor Estudio de Mercado	700.000	800.000	-	-	1.500.000
1.5 Mano de Obra	-	480.000	400.000	400.000	1.280.000
1.6 Administrativos	-	1.050.000	1.260.000	570.000	2.880.000
Total Recurso Humano	700.000	7.830.000	8.010.000	4.120.000	20.660.000
2. Equipamiento					
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	400.000	-	-	400.000
2.2 Instalación combustión	-	100.000	-	-	100.000
2.3 Repisas	-	227.143	-	-	227.143
3.1 Invernaderos	-	2.160.000	-	-	2.160.000
3.2 Sombreaderos	-	1.000.000	-	-	1.000.000
3.3 Sala de secado	-	500.000	-	-	500.000
3.4 Radier	-	800.000	-	-	800.000
3.5 Uso de infraestructura predial	-	-	-	-	-
Total Equipamiento	-	5.187.143	-	-	5.187.143
4. Movilizac.. Viáticos y Combust.					
4.1 Viático Nacional	60.000	500.000	800.000	300.000	1.660.000
4.2 Combustibles	75.000	1.500.000	1.125.000	375.000	3.075.000
Total Movilizac.. Viáticos y Combust.	135.000	2.000.000	1.925.000	675.000	4.735.000
5. Materiales e Insumos					
5.1 Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.2 Leña para secado	-	-	500.000	500.000	1.000.000
5.3 Insumos de postcosecha	-	-	900.000	900.000	1.800.000
5.4 Materiales Varios	-	-	-	-	-
Total Materiales e Insumos	-	-	1.400.000	1.400.000	2.800.000
6. Servicios a Terceros					
6.1 Diseños e imagen corporativa	-	900.000	-	-	900.000
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	600.000	600.000	-	1.200.000
Total Servicios a Terceros	-	1.500.000	600.000	-	2.100.000
7. Difusión					
7.1 CD, cortos radiales y televisivos	-	500.000	300.000	300.000	1.100.000
7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-	300.000	500.000	800.000
Total Difusión	-	500.000	600.000	800.000	1.900.000
8. Gastos Generales					
8.1 Consumos Básicos	-	780.000	936.000	390.000	2.106.000
8.2 Materiales de Oficina	-	180.000	216.000	90.000	486.000
Total Gastos Generales	-	960.000	1.152.000	480.000	2.592.000
9. Imprevistos					
9.1 Imprevistos FIA	41.750	898.857	684.350	373.750	1.998.707
9.2 Imprevistos Contraparte	-	-	-	12	12
Total Imprevistos	41.750	898.857	684.350	373.762	1.998.719
TOTAL	-	18.876.000	14.371.350	7.848.762	41.972.862



15.4. Financiamiento Solicitado a FIA: Criterios y Métodos de Valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el cálculo de los montos solicitados a FIA por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto

(Para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

RECURSO HUMANO:

Profesionales: \$300.000 a 450.000, part time Ingeniero Agrónomo e Ingeniero en Alimentos, dependiendo de las labores mensuales.

Técnico: \$200.000/mes.

Administrativo: \$96.000.- mes, part time

Mano de obra no calificada: \$128.000 sólo meses de trabajo en terreno.

MATERIALES E INSUMOS

Los insumos de laboratorio según cotización

Considera la compra de materia prima en fresco \$500/Kg, se contempla un promedio de 1.600 Kg en total

INFRAESTRUCTURA:

Arriendo de espacio físico para funcionamiento de laboratorio \$80.000/mes

Construcción de invernaderos para las unidades de productores asociados por un monto promedio de \$360.000 c/u

MOVILIZACIÓN:

\$150.000 / mes en promedio para uso de vehículo, viáticos y combustible, sin embargo sólo algunos meses se hará uso de este ítem, por lo cual este valor es sólo un promedio.

GASTOS GENERALES:

Consumo básico y tramitación de permisos: luz, agua, gas del laboratorio y por otra parte teléfono, Internet, luz, gas en forma compartida con el centro administrativo – oficina CODEFF filial Aysén. Por un monto promedio de \$78.000 /mes

Materiales de oficina, ya sean fotocopias, papel, tinta de impresoras, carpetas, archivadores, cuadernillos de campo, por un valor de \$18.000.- en promedio mensual dependiendo de los meses que así lo exijan.

45-1



15.5. Flujo de caja FIA

FLUJO DE CAJA 2006 FIA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Total
1. Recurso Humano													
1.1 Profesionales	-	-											-
1.2 Técnicos	-	-										700.000	700.000
1.3 Consultor Estudio de Mercado	-	-										-	-
1.5 Mano de Obra	-	-										-	-
1.6 Administrativos	-	-										700.000	700.000
Total Recurso Humano	-	-											
2. Equipamiento													
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	-										-	-
2.2 Instalación combustión	-	-										-	-
2.3 Repisas	-	-										-	-
3.1 Invernaderos	-	-										-	-
3.2 Sombreaderos	-	-										-	-
3.3 Sala de secado	-	-										-	-
3.4 Radier	-	-										-	-
3.5 Uso de infraestructura predial	-	-										-	-
Total Equipamiento	-	-										-	-
4. Movilizac., Viáticos y Combust.													
4.1 Viático Nacional	-	-										60.000	60.000
4.2 Combustibles	-	-										75.000	75.000
Total Movilizac., Viáticos y Combust.	-	-										135.000	135.000
5. Materiales e Insumos													
5.1 Insumos de campo	-	-										-	-
5.2 Leña para secado	-	-										-	-
5.3 Insumos de postcosecha	-	-										-	-
5.4 Materiales Varios	-	-										-	-
Total Materiales e Insumos	-	-										-	-
6. Servicios a Terceros													
6.1 Diseños e imagen corporativa	-	-										-	-
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	-										-	-
Total Servicios a Terceros	-	-										-	-
7. Difusión													
7.1 CD, cortos radiales y televisivos	-	-										-	-
7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-										-	-
Total Difusión	-	-										-	-
8. Gastos Generales													
8.1 Consumos Básicos	-	-										-	-
8.2 Materiales de Oficina	-	-										-	-
Total Gastos Generales	-	-										-	-
9. Imprevistos													
9.1 Imprevistos FIA	-	-										41.750	41.750
9.2 Imprevistos Contraparte	-	-										-	-
Total Imprevistos	-	-										41.750	41.750
10. Otros													
Curso Capacit. Recolectores en PA	-	-										-	-
Total Otros	-	-										-	-
TOTAL	-	-										876.750	876.750



Concurso de Proyectos de Innovación Agraria 2010
para la Agricultura Familiar Campesina
Formulario de Postulación

FLUJO DE CAJA 2007 FIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1. Recurso Humano													
1.1 Profesionales			350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	3.500.000
1.2 Técnicos			200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.000.000
1.3 Consultor Estudio de Mercado	800.000												800.000
1.5 Mano de Obra	-	-	-	-	-	-	-	80.000	100.000	100.000	100.000	100.000	480.000
1.6 Administrativos			105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	1.050.000
Total Recurso Humano	800.000	-	655.000	655.000	655.000	655.000	655.000	735.000	755.000	755.000	755.000	755.000	7.830.000
2. Equipamiento													
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400.000	400.000
2.2 Instalación combustión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100.000	100.000
2.3 Repisas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	227.143	227.143
2.4 Invernaderos	-	-	-	-	-	-	2.160.000	-	-	-	-	-	2.160.000
2.5 Sombreaderos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000.000	1.000.000
2.6 Sala de secado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500.000	500.000
2.7 Radier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	800.000	800.000
2.8 Uso de infraestructura predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Equipamiento	-	-	-	-	-	-	2.160.000	-	-	-	-	3.027.143	5.187.143
4. Movilizac.. Viáticos y Combust.													
4.1 Viático Nacional								100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000
4.2 Combustibles			150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.500.000
Total Movilizac.. Viáticos y Combust.	-	-	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	2.000.000
5. Materiales e Insumos													
5.1 Insumos de campo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.2 Leña para secado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3 Insumos de postcosecha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.4 Materiales Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Materiales e Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Servicios a Terceros													
6.1 Diseños e imagen corporativa y material audiov	-	-	-	-	-	300.000	200.000	-	-	-	-	400.000	900.000
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	-	-	-	-	-	-	300.000	300.000	-	-	-	600.000
Total Servicios a Terceros	-	-	-	-	-	300.000	200.000	300.000	300.000	-	-	400.000	1.500.000
7. Difusión													
7.1 CD y cortos radiales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500.000	500.000
7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Difusión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500.000	500.000
8. Gastos Generales													
8.1 Consumos Básicos			78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	780.000
8.2 Materiales de Oficina			18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	180.000
Total Gastos Generales	-	-	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	960.000
9. Imprevistos													
9.1 Imprevistos FIA	40.000	-	45.050	45.050	45.050	60.050	163.050	69.050	70.050	55.050	55.050	251.407	898.857
9.2 Imprevistos Contraparte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Imprevistos	40.000	-	45.050	45.050	45.050	60.050	163.050	69.050	70.050	55.050	55.050	251.407	898.857
TOTAL	840.000	-	901.000	946.050	946.050	1.261.050	3.424.050	1.450.050	1.471.050	1.156.050	1.156.050	5.279.550	18.876.000

FLUJO DE CAJA 2008 FIA
FLUJO DE CAJA 2008 FIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1. Recurso Humano													
1.1 Profesionales	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	4.350.000
1.2 Técnicos	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000			200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.000.000
1.3 Consultor Estudio de Mercado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.5 Mano de Obra	100.000	100.000	100.000	100.000									400.000
1.6 Administrativos	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	1.260.000
Total Recurso Humano	855.000	855.000	855.000	855.000	755.000	405.000	405.000	605.000	605.000	605.000	605.000	605.000	8.010.000
2. Equipamiento													
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Instalación combustión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 Repisas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Invernaderos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Sombreaderos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.3 Sala de secado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.4 Radier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.5 Uso de infraestructura predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Equipamiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Movilizac., Viáticos y Combust.													
4.1 Viático Nacional	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000			60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	800.000
4.2 Combustibles	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000			75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	1.125.000
Total Movilizac., Viáticos y Combust.	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	-	-	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	1.925.000
5. Materiales e Insumos													
5.1 Insumos de campo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.2 Leña para secado y mantención sala	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000								500.000
5.3 Insumos de postcosecha	300.000	300.000	300.000										900.000
5.4 Materiales Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Materiales e Insumos	400.000	400.000	400.000	100.000	100.000	-	-	-	-	-	-	-	1.400.000
6. Servicios a Terceros													
6.1 Diseños e imagen corporativa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.2 Elaboración de envases y etiquetas	-	-	-	-	-	-	-	300.000	300.000	-	-	-	600.000
Total Servicios a Terceros	-	-	-	-	-	-	-	300.000	300.000	-	-	-	600.000
7. Difusión													
7.1 CD, cortos radiales					300.000								300.000
7.2 Evento de lanzamiento y cierre	-	-	300.000										300.000
Total Difusión	-	-	300.000	-	300.000	-	-	-	-	-	-	-	600.000
8. Gastos Generales													
8.1 Consumos Básicos	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	936.000
8.2 Materiales de Oficina	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	216.000
Total Gastos Generales	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000	1.152.000
9. Imprevistos													
9.1 Imprevistos FIA	80.050	80.050	95.050	65.050	75.050	25.050	25.050	56.800	56.800	41.800	41.800	41.800	684.350
9.2 Imprevistos Contraparte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Imprevistos	80.050	80.050	95.050	65.050	75.050	25.050	25.050	56.800	56.800	41.800	41.800	41.800	684.350
TOTAL	1.681.050	1.681.050	1.996.050	1.366.050	1.576.050	526.050	526.050	1.192.800	1.192.800	877.800	877.800	877.800	14.371.350



FLUJO DE CAJA 2009 FIA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Nov	Dic	Total
1. Recurso Humano													
1.1 Profesionales	450.000	450.000	450.000	450.000	350.000								2.150.000
1.2 Técnicos	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000								1.000.000
1.3 Consultor Estudio de Mercado													
1.5 Mano de Obra	100.000	100.000	100.000	100.000									400.000
1.6 Administrativos	105.000	105.000	105.000	105.000	150.000								700.000
Total Recurso Humano	855.000	855.000	855.000	855.000	700.000								4.120.000
2. Equipamiento													
2.1 Combustión lenta, caños y protecciones													390.000
2.2 Instalación combustión													375.000
2.3 Repisas													675.000
3.1 Invernaderos													
3.2 Sombreaderos													
3.3 Sala de secado													
3.4 Radier													
3.5 Uso de infraestructura predial													
Total Equipamiento													
4. Movilizac., Viáticos y Combust.													
4.1 Viático Nacional	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000								300.000
4.5 Combustibles	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000								375.000
Total Movilizac., Viáticos y Combust.	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000								675.000
5. Materiales e Insumos													
5.1 Insumos de campo													
5.2 Leña para secado	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000								500.000
5.3 Insumos de postcosecha	300.000	300.000	300.000										900.000
5.4 Materiales Varios													
Total Materiales e Insumos	400.000	400.000	400.000	100.000	100.000								1.400.000
6. Servicios a Terceros													
6.1 Diseños e imagen corporativa													
6.2 Elaboración de envases y etiquetas													
Total Servicios a Terceros													
7. Difusión													
7.1 CD, cortos radiales													
7.2 Evento de lanzamiento y cierre					300.000								300.000
Total Difusión					500.000								800.000
8. Gastos Generales													
8.1 Consumos Básicos	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000								390.000
8.2 Materiales de Oficina	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000								90.000
Total Gastos Generales	96.000	96.000	96.000	96.000	96.000								480.000
9. Imprevistos													
9.1 Imprevistos FIA	74.300	74.300	74.300	59.300	91.550								373.750
9.2 Imprevistos Contraparte													12
Total Imprevistos	74.300	74.300	74.300	59.300	91.550								373.762
TOTAL	1.580.300	1.580.300	1.580.300	1.245.300	1.922.550								7.848.762



SECCIÓN 16 : ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO

16.1. Criterios y Supuestos Utilizados en el Análisis

Productos o tecnologías esperadas del proyecto (nuevos o mejorados)

- Producto **Especies de hierbas frescas y deshidratadas**
- Proceso **Mejoramiento bajo normas de producción limpia y buena prácticas agrícolas**
- Servicio :
- Otro ¿Cuál? :

Productos/tecnologías relacionadas

Identificar los productos o tecnologías que son relevantes para comprender el mercado al que este producto o tecnología pertenece, considerando como producto/tecnología complementaria, aquella cuyo consumo se ve favorecido por el consumo de otro, y como sustituto, aquel cuyo consumo puede reemplazar al consumo de otro.

- Complementario : **Adquisición de productos orgánicos**
- Sustituto : **Hierbas secas tradicionales ejemplo té**
- Otro, ¿Cuál? :

Mercado donde se insertará el producto o tecnología

- Externo Nacional Local

Precios

Precio estimado del producto/proceso: \$505
Precio producto/proceso complementario: \$610
Precio producto/proceso sustituto: \$420

47-0





Productividad (unidades/superficie, unidades /tiempo):

Estimar el progreso productivo que se espera alcanzar a través de la ejecución del proyecto, indicando el valor de la productividad esperada al inicio y término del proyecto.

Al inicio del proyecto : superficie 1 ha

Al término del proyecto : superficie 1,7 ha

Costo de producción:

Al inicio del proyecto: \$120 por bolsas

Al término del proyecto: \$ 127 por bolsas

Barreras de entrada al negocio

Identificar aquellas características, propias de la actividad productiva o la tecnología, que dificultan el ingreso de nuevos productores a dicha industria o rubro (ej: nivel de inversión, conocimiento técnico, nivel de competitividad, comportamiento de la demanda, etc). Evaluar la importancia y complejidad de estas barreras de entrada.

Conocimiento técnico

Alta Media Baja

Nivel de inversión

Alta Media Baja

Nivel de competitividad

Alta Media Baja

Demanda

Alta Media Baja

21.1





Barreras de salida del negocio

Evaluar las dificultades que la actividad productiva o la tecnología presentan al momento de querer abandonar o reconvertir dicha actividad o tecnología (ej: valor reventa equipamiento, tiempo de amortización, alternativas de reconversión, etc)

Valor reventa

Muy fácil Medianamente Fácil Complejo

Amortización

Muy fácil Medianamente Complejo

Reconversión

Muy fácil Medianamente Complejo

Incremento anual de superficie, productores o unidades de negocio:
 (especificar si se trata de superficie, productores, unidades de negocio u otro e indicar unidad de medida):

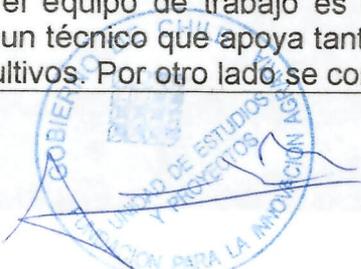
Año 1	1,0 ha
Año 2	1,7 ha
Año 3	2,0 ha
Año 4	2,5 ha
Año 5	2,5 ha
Año 6	2,5 ha
Año 7	2,5 ha
Año 8	2,5 ha

Otros criterios y supuestos para análisis económico

En relación a la producción de hierbas frescas y deshidratadas, se consideró que el periodo de producción de hierbas frescas es de octubre a marzo, es decir 7 meses.

Situación al inicio del proyecto (comentarios)

El análisis se realizó considerando que la empresa contaba con el equipamiento necesario para comenzar a desarrollar los procesos de producción, por otro lado se consideró que los grupos asociados ya se encontraban trabajando perfectamente, por lo tanto el equipo de trabajo es constituido por un profesional encargado del laboratorio y un técnico que apoya tanto dentro del laboratorio como el trabajo en los centros de cultivos. Por otro lado se consideró que todo lo que se produce se vende.



Situación al término del proyecto (comentarios)

Al final del proyecto se considera que los grupos productivos involucrados puedan aumentar los niveles de producción y venta de productos, mejorando sus técnicas de cultivos y el nivel de gestión permitiendo con estos aumentar las ventas de productos, por lo que se espera aumentar los ingresos por ventas demostrando que la producción limpia es una alternativa de desarrollo para otros grupos productivos.

SECCIÓN 17 : RIESGOS POTENCIALES Y FACTORES DE RIESGO DEL PROYECTO

17.1. Técnicos

- Incidencia de factores ambientales y/o bióticos que afecten el rendimiento de los cultivos.
- Incidencia de factores político económicos que promuevan el establecimiento de industrias contaminantes en el área del proyecto o región, o que provoquen desertificación y destruyan la imagen de zona libre de contaminación de Aysén.
- Baja calidad de los productos elaborados.
- Parte del equipo técnico conformado no pueda mantenerse a cargo de las actividades asignadas por el tiempo de duración del proyecto.

17.2. Económicos

- Investigaciones paralelas en la misma línea de trabajo por otras Instituciones o entidades públicas o privadas.
- Baja demanda por productos en base a hierbas, debido al daño en la imagen de Aysén Reserva de Vida provocado por alguna empresa contaminante.
- Estrategia comercial inadecuada o volumen insuficiente para establecer un criterio de comercialización

17.3. De Gestión

- No se cumplan las planificaciones establecidas.
- Grupos o agentes asociados no cumplan cabalmente sus compromisos o aportes.

4/5/07



17.4. Otros

Que la Instituciones patrocinante o la financiera no supervisen y/o desorienten la investigación.

17.5. Nivel de Riesgo y Acciones Correctivas

Riesgo Identificado	Nivel Esperado	Acciones Propuestas
Factores ambientales/bióticos	Muy bajo	Estudio <i>in situ</i> y localización de ensayos en lugares con microclima similar
Bajo rendimiento de esencias	Regular	Fortalecer investigación en usos alternativos, como medicinal y culinario.
Falta de experiencia y conocimientos en tecnologías de extracción	Regular	Priorizar asesoría de experto contratado, junto con el fortalecimiento de la investigación bibliográfica.
Baja calidad de productos elaborados	Regular	Alianzas estratégicas con agentes locales (Andes Patagónicos, Sabores de Aysén)
Equipo técnico no permanente	Baja	Reemplazar a participantes al incumplimiento de compromisos
Baja demanda de productos	Baja	Mejorar calidad y estrategia de mercado
Estrategia comercial inadecuada	Baja	Asesoría de agentes externos como los mencionados anteriormente
Incumplimiento planificaciones	Baja	Reuniones periódicas de asignación de tareas y evaluación de actividades
Incumplimientos agentes asociados	Baja	Mejorar coordinación y permanente comunicación con los coordinadores correspondientes



46-1



SECCIÓN 18: ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

18.1 Estrategia general

Para efectos de traspasar los conocimientos adquiridos durante la ejecución del proyecto la línea de Promoción y Difusión considerada de vital importancia para los efectos de replicabilidad de la iniciativa, por parte de campesinos y productores que deseen complementar su actual actividad con el cultivo de hierbas aromáticas, considera algunos canales tradicionales dentro de los medios de comunicación a nivel regional y nacional, que sean considerados de importancia para el sector al que se pretende llegar.

18.2 Estrategia que se seguirá para convocar a otras unidades productivas, unidades de negocios y agricultores a las actividades de difusión y transferencia de resultados que tiene previstas el proyecto

Estrategia Comunicacional, se plantea la sistematización del proceso desarrollado por el proyecto acompañado de material audiovisual, por intermedio de la creación de un CD que contenga toda la información rescatada de la ejecución del proyecto, desde la puesta en marcha hasta la finalización de cada una de las líneas de la propuesta. Acompañado de un material consistente en pequeños cortos a modo de avisos comerciales que serán presentados en 2 radios regionales Santa María y Patagonia y en un Canal Televisivo Regional, para sensibilizar a la población tanto rural como urbana del aprovechamiento económico que resulta del cultivo de las hierbas aromáticas, en el marco de una iniciativa regional.

Vinculación a estudiantes de educación técnico profesional con orientación agrícola. Como se describió en una de las secciones anteriores de esta propuesta, se desarrollará un importante contacto o extensión del proyecto, a través de la práctica de alumnos del Liceo Agrícola de la Patagonia de Coyhaique, por las diferentes líneas de trabajo de la propuesta, contemplando aspectos de cultivo, producción de hierbas aromáticas, procesado, desarrollo de los productos derivados y su comercialización, acompañado del equipo técnico que desarrolla el proyecto.

18.3 Estrategia que se seguirá para la difusión de los resultados

Al igual que el punto anterior la estrategia Comunicacional referida a la elaboración de un CD con la información completa de la ejecución del proyecto. Este producto sería la carta de presentación del proyecto desarrollado, a través del cual se llevarán a cabo procesos de transferencia de experiencia y contactos comerciales. Complementariamente a lo cual se desarrollarán evento de lanzamiento y cierre en la



ciudad de Coyhaique. Sumado a los cortos promocionales en radios regionales y televisión.

SECCIÓN 19 : CAPACIDAD DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

19.1. Antecedentes y Experiencia del Agente Postulante, Agentes Asociados y equipo técnico (Adjuntar en Anexo 8 el Perfil Institucional y documentación que indique la naturaleza jurídica del agente postulante)

Los Agentes Asociados al proyecto, por otra parte, constituyen un respaldo importante para asegurar el cumplimiento de los objetivos planteados por su nivel de compromiso con la región, la experiencia local y a la excelente relación interpersonal.

La coordinación con los Agentes Asociados se hará de acuerdo con las actividades del proyecto y se formalizará convenientemente a través de un Convenio, los aportes y obligaciones comprometidas en las Cartas Compromiso adjuntas.

El respaldo que da el Equipo Técnico, facilitará la administración del proyecto, correspondiendo la participación de gran parte de ellos, en el proyecto FIA-CODEFF precedente.

La Paramela

Encabezada desde sus inicios por la Sra. Juana Vega Monsalve, de reconocida experiencia como productora de hortalizas y hierbas aromáticas, en la localidad y dentro del círculo de productores del mundo rural a nivel nacional.

Dentro de las fortalezas, corresponde mencionar su capacidad de gestión y de ejecución de proyectos, así como de crear alianzas entre sus pares y su alto poder de convencimiento.

Como Empresaria junto a otras mujeres participó de Programas de capacitación en floricultura. Posteriormente se interesó en buscar opciones de diversificación y ampliación de la actividad, vislumbrando el tema de las hierbas aromáticas como una alternativa no desarrollada en la región. Complementariamente, se interesó en el tema de la Producción Limpia, para brindar al nuevo producto otro atributo de valor, además de la buena acogida e interés en el mercado cercano y consumidores por la incorporación de un producto ancestral con beneficios para su salud. La actividad empezó a consolidarse y verse como un negocio rentable, donde hubo que asumir nuevos compromisos y responsabilidades.



Participó en el Programa de Especialidades Campesinas de la Universidad de Chile e INDAP, donde tuvo la posibilidad de dar a conocer su producto y venderlo.

También como participantes de la Expo Mundo Rural realizada en Santiago, realizó contactos para intercambio de hierbas nativas entre regiones, a fin de diversificar y dar mayor respuesta a las y los consumidores.

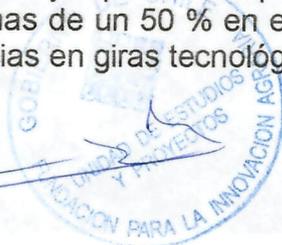
Hasta la fecha, el supermercado local donde entrega sus productos tiene un Programa de Asistencia Técnica donde participa junto a otros productores/as.

Taller Reina de Mayo

A partir del año 2003 en el marco del convenio INDAP – Prodemu es que este grupo de mujeres (6) del sector Pangal, comuna de Puerto Aysén, inician una segunda fase dentro del modelo planteado por el convenio, el cual luego de un proceso de capacitación tanto en lo social como lo organizativo y productivo, se da paso a las acciones reales de inversión en activos que mejoran las capacidades productivas de las usuarias en el ámbito de los cultivos bajo plástico, de tal manera que de un promedio de 36 mts² de invernadero por usuaria en el año 2003 y ventas anuales por \$100.000 pesos, se llega a un promedio de 800 mts² en el 2005 con ventas promedio por usuaria de \$2.500.000, estas inversiones se enmarcan dentro del programa de desarrollo de inversiones (PDI) de INDAP (en el periodo 2003-2005 se han entregado incentivos al grupo por un monto total de M\$ 15.000).

Junto con el aumento de superficie, fue necesario también la incorporación de tecnología, tanto para el manejo del riego (riego por goteo) como para las labores y preparación de suelo (sistema de cultivo biointensivo, aboneras, biocidas naturales, motocultores), así como también para el manejo de postcosecha de las hortalizas (salas de lavado) requisitos necesarios para acceder a los mercados locales (supermercados y restaurantes de la zona). Esto les ha permitido mejorar la productividad de sus explotaciones, el acceso a nuevos mercados y también mejorar las condiciones de trabajo para ellas, puesto que las actividades en los invernaderos son realizadas en su totalidad por las agricultoras.

Un elemento que es necesario relevar dentro de lo exitoso que ha sido la experiencia de este grupo, es que tanto desde el punto de vista social como económico se puede apreciar un crecimiento integral de las usuarias. Como ejemplo de esto solo señalar que desde el punto de vista de los ingresos familiares la composición de estos a cambiado sustancialmente ya que de un aporte al ingreso familiar de un 5 % hasta el 2003 se ha llegado a mas de un 50 % en el 2005. Además las usuarias han podido compartir sus experiencias en giras tecnológicas con otros grupos, incluso fuera de la región.



En la actual temporada 2006 este grupo de mujeres presentó proyectos individuales PDI, los cuales ya se encuentran en plena ejecución (motocultores, ampliación de invernaderos, salas de lavado y bodega) involucrando incentivos por \$7.647.694.

Con todo esto se ha producido un mejoramiento de la calidad de vida de la pequeña agricultura familiar campesina y en particular el desarrollo en igualdad de condiciones para la Mujer en el mundo rural.

CODEFF filial Aysén

El Agente Asociado **CODEFF filial Aysén** tiene una larga trayectoria en el contexto de desarrollo y administración de proyectos. Más aún, la experiencia alcanzada en el Proyecto FIA-Codeff "Investigación y Difusión de plantas aromáticas en la Región de Aysén", es buen antecedente para prever una administración y ejecución adecuada de la iniciativa. Por otra parte, el Equipo Técnico que participará de él, tiene la capacidad profesional y experiencia para abordar convenientemente el proyecto. Cabe destacar que tres de las personas del equipo, ya participaron de la iniciativa FIA-Codeff enunciada y se contará con el apoyo de docentes universitarios de comprobada trayectoria. Una de las integrantes asesoras del Proyecto, además de ser especialista en el tema ha participado con los miembros del grupo en gira tecnológica del FIA relacionada con el tema.

19.2. Instalaciones Físicas, Administrativas y Contables

1. Facilidades de Infraestructura y equipamiento importantes para la ejecución del proyecto

Para el óptimo funcionamiento del proyecto, el Agente Asociado CODEFF filial Aysén dispone de una oficina equipada con computadora, secretaria, teléfono, fax, escritorios, GPS, contador, proyector de diapositivas, etc. Para la coordinación del mismo, dispone de dos profesionales con amplia experiencia y compromiso en el tema como lo son Gianella Saini Arévalo, Técnico Agrícola y Sub directora CODEFF Aysén y Paula Cruces Pérez, Ingeniero Agrónomo / Diplomada en Planificación Territorial.

2. Capacidad de gestión administrativo-contable

En lo referente al manejo contable del proyecto, se ha contemplado, y dada la magnitud administrativa que puede alcanzar esta iniciativa, el pago de los servicios de administración contable a un miembro del Equipo de CODEFF, el que ha

demostrado amplia capacidad para abordar tales tareas. Adicionalmente, y no en menor medida, la experiencia en administración de proyectos del Equipo Técnico que participará de la iniciativa, asegurará la conveniente administración.

SECCIÓN 20 : OBJECCIÓN SOBRE POSIBLES EVALUADORES

(Identificar a el o los especialistas que usted estime **inconveniente** que evalúen su propuesta y justifique las razones.)

OBSERVACIONES

Como postulantes deseamos mostrar lo que esta propuesta realmente plantea, por lo que solicitamos a las (los) evaluadores que corresponda, visitar a cada productor involucrado en el Proyecto, para observar en terreno las iniciativas productivas y cómo éstas están relacionadas entre sí.

Es para nosotras (os) importante que se conozca la realidad desde donde se genera la propuesta; no solo ver el tema productivo sino también el entorno social y comunitario.

4 (10)



ANEXO 1
FICHAS DE DATOS PERSONALES Y DATOS DE ORGANIZACIONES



ANEXO 1.1 : FICHA DE DATOS PERSONALES

Ficha Representante(s) Legal(es)

(Esta ficha debe ser llenada tanto por el Representante Legal del Agente postulante o Ejecutor como por el Representante Legal del Agente Asociado)

Ficha Coordinadores e integrantes del Equipo Técnico

(Esta ficha debe ser llenada tanto por el Coordinador Principal y el Coordinador Alterno como por cada uno de los integrantes del Equipo Técnico)

Tipo de actor en el Proyecto (A)	REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE POSTULANTE		
Nombres	Juana		
Apellido Paterno	Vega		
Apellido Materno	Monsalve		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	La Paramela		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	Privada	X
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Productora campesina -microempresaria		
Profesión	Productora		
Especialidad	Cultivos bajo plástico y al aire libre		
Dirección (laboral)	Chacra N°2 – Puerto Ingeniero Ibáñez		
País	Chile		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	Puerto Ing. Ibáñez		
Fono	67 423365 (contacto)		
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	Femenino	X
Etnia (B)			
Tipo (C)	Productor individual mediano		

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

(Se deberá repetir esta información tantas veces como números de coordinadores e integrantes del equipo técnico participen)

45.1



Ficha Participantes o Beneficiarios Directos

(Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los beneficiarios directos o participantes vinculados al proyecto)

Tipo de actor en el Proyecto (A)	AGENTE EJECUTOR POSTULANTE		
Nombres	JUANA		
Apellido Paterno	VEGA		
Apellido Materno	MONSALVE		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	LA PARAMELA		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada
Cargo o actividad que desarrolla en ella	PRODUCTORA Y MICROEMPRESARIA		
Profesión	DUEÑA DE CASA		
Especialidad	CULTIVOS DE HORTALIZAS Y HIERBAS AROMÁTICAS		
Dirección (laboral)	CHACRA Nº2 PUERTO ING. IBÁÑEZ		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	RÍO IBÁÑEZ		
Fono	67 423365 (CONTACTO)		
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (B)			
Tipo (C)	PRODUCTOR INDIVIDUAL MEDIANO		

Tipo de actor en el Proyecto (A)	AGENTE ASOCIADO		
Nombres	CLENARDO		
Apellido Paterno	LOPEZ		
Apellido Materno	VELIZ		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja			
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada
Cargo o actividad que desarrolla en ella	PRODUCTORA Y MICROEMPRESARIA		



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Profesión	CAMPESINO		
Especialidad	CULTIVOS DE HORTALIZAS Y HIERBAS AROMÁTICAS		
Dirección (laboral)	MONREAL 1198 POBLACIÓN GRAL. MARCHANT		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	COYHAIQUE		
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino
Etnia (B)			
Tipo (C)	PRODUCTOR INDIVIDUAL PEQUEÑO		

Tipo de actor en el Proyecto (A)	AGENTE ASOCIADO		
Nombres	TALLER REINA DE MAYO		
Apellido Paterno			
Apellido Materno			
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja			
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada
Cargo o actividad que desarrolla en ella	PRODUCTORAS CAMPESINAS		
Profesión	PRODUCTORAS		
Especialidad	CULTIVOS DE HORTALIZAS Y HIERBAS AROMÁTICAS		
Dirección (laboral)	Km 8 Valle Pangal Pto. Aysén		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	Aysén		
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino
Etnia (B)			
Tipo (C)	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORAS		

NOTAS (A), (B), (C)

(A) Tipo de actores en el proyecto (personas naturales)

Actores	→ Representante legal del Agente postulante o Ejecutor
	→ Representante legal del Agente Asociado
	→ Coordinador Principal
	→ Coordinador Alterno
	→ Equipo Técnico
	→ Beneficiario Directo: Productor, profesional, empresario u otro participante y/o vinculado al Proyecto

(B) Etnia

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

(C) Tipo

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




ANEXO 1.2 : FICHA DE DATOS DE LA ORGANIZACIÓN

Ficha Agentes Postulantes y Asociados

(Esta ficha debe ser llenada, si corresponde, por la organización que sea Agente Postulante o Ejecutor, y por cada una de las organizaciones que sean Agentes Asociados al proyecto)

(D), (E): Ver notas al final de este anexo

Tipo de actor en el Proyecto (D)	AGENTE POSTULANTE		
Nombre de la organización, institución o empresa	SOCIEDAD COMERCIAL JUANA VEGA "LA PARAMELA"		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	Privada	X
Dirección	CHACRA N°2 PUERTO ING. IBÁÑEZ		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	RÍO IBÁÑEZ		
Fono	CONTACTO 67 423365		
Fax	-		
Email	-		
Web	-		
Tipo entidad (E)	EMPRESA PRODUCTIVA Y/O DE PROCESAMIENTO		

Tipo de actor en el Proyecto (D)	AGENTE ASOCIADO		
Nombre de la organización, institución o empresa	CLENARDO LOPEZ VELIZ		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	Privada	X
Dirección	MONREAL 1198 POBLACIÓN GRAL. MARCHANT		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	COYHAIQUE		
Fono	-		
Fax	-		
Email	-		
Web	-		
Tipo entidad (E)	SIN CLASIFICAR		

41-1





Tipo de actor en el Proyecto (D)	AGENTE ASOCIADO		
Nombre de la organización, institución o empresa	TALLER REINAS DE MAYO		
RUT de la Organización	PERS. JURÍDICA 0755 DEL 05-05-1998		
Tipo de Organización	<input type="checkbox"/> Pública	<input type="checkbox"/> Privada	<input checked="" type="checkbox"/> X
Dirección	KM 8 VALLE PANGAL		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	PTO. AYSÉN		
Fono	-		
Fax			
Email	-		
Web	-		
Tipo entidad (E)	ORGANIZACIÓN O ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PEQUEÑOS		

Ficha Organizaciones Participantes o Beneficiarias Directas

(Esta ficha debe ser llenada por cada una de las organizaciones, instituciones o empresas que participan y/o están vinculadas al proyecto como participantes o beneficiarias directas)

Tipo de actor en el Proyecto (D)	AGENTE ASOCIADO		
Nombre de la organización, institución o empresa	CODEFF FILIAL AYSÉN		
RUT de la Organización	71.238.600-2		
Tipo de Organización	<input type="checkbox"/> Pública	<input type="checkbox"/> Privada	<input checked="" type="checkbox"/> X
Dirección	12 DE OCTUBRE 288 OFICINA 205		
País	CHILE		
Región	XI		
Ciudad o Comuna	COYHAIQUE		
Fono	67 234451		
Fax	67 234451		
Email	aisen-rv@entelchile.net		
Web	-		
Tipo entidad (E)	INSTITUCIÓN O ENTIDAD PRIVADA		

(D), (E): Ver notas al final de este anexo

65.1



(Se deberá repetir esta información tantas veces como números de organizaciones participantes o beneficiarias directas participen y/o estén vinculadas al proyecto)

NOTAS (D) y (E)

(D) Tipo de actores en el proyecto (Organizaciones)

Actores	—> Agente postulante o Ejecutor
	—> Agente(s) Asociado(s)
	—> Beneficiario Directo: Empresa y/ Organización vinculada al Proyecto
	—> Empresa productiva o comercial
	—> Organización o Asociación de productores

(E) Tipo de entidad

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

45-1





ANEXO 2
**CURRICULUM VITAE DEL EQUIPO DE COORDINACIÓN,
FORMULACIÓN Y
DEL EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO**

47-1



PAULA INES CRUCES PEREZ
INGENIERO AGRÓNOMO

Tucapel 483 - Población Pedro Aguirre Cerda - Coyhaique
Fonos: 256334 - 94835507
pcruces@yahoo.com - pcrucesp@gmail.com
Chilena, Soltera, 34 años

RESUMEN

Recién titulada de Ingeniero Agrónomo en la Pontificia Universidad Católica de Chile, opté por aceptar una oferta de trabajo por 6 meses en Coyhaique y desde esa fecha he residido y trabajado en distintas localidades de la Región de Aysén, dedicada a los estudios relacionados con el fomento productivo en el área de los recursos naturales renovables, a través del uso de tecnología satelital; a la asesoría técnica y apoyo a productores para la postulación a instrumentos de fomento; al ordenamiento territorial y predial; a la elaboración de manuales de uso de pastizales; a la organización de talleres, eventos y seminarios; y algunos proyectos relacionados con la fauna silvestre.

Aunque la Región de Aysén cuenta con escasas alternativas de perfeccionamiento, esto no ha sido impedimento para incursionar en temas asociados a mi trabajo como los Sistemas de Información Geográfica, primero como autodidacta y luego con cursos formales; tuve la oportunidad de participar de un Diplomado en Planificación Territorial y Gestión del Desarrollo Rural Regional, organizado en el marco del Plan de Ordenamiento Territorial de Aysén, en conjunto con la Universidad Austral de Chile y la Universidad de Dortmund de Alemania. Del mismo modo, la educación a distancia (vía internet) ha cobrado gran importancia en mi afán de mantenerme actualizada, optando por cursos relacionados con Gestión y Evaluación Ambiental, Certificación y Sello de Calidad de Productos, Manejo Integrado de Cuencas y Ordenamiento Territorial y Desarrollo Rural del Proyecto FODEPAL (FAO). Por otro lado, el año recién pasado, fui invitada a participar en un curso de doctorado de la Universidad de la Frontera relacionada al Manejo Integrado de los Recursos Naturales.

Actualmente, me encuentro ejecutando un Programa de Ordenamiento Predial del Servicio Agrícola y Ganadero, a lo largo de todas las provincias y cursando una Licenciatura en Gestión Ambiental de la Universidad Católica del Norte.

EXPERIENCIA LABORAL

Fechas Agosto 2004 hasta la fecha

Nombre del empleador	Servicio Agrícola y Ganadero – Región de Aysén
Tipo de empresa o sector	Servicio Público
Puesto o cargo ocupados	Ejecución de Proyectos
Principales actividades y responsabilidades	- Programa "Transferencia de Ordenamiento Predial en Áreas Piloto": toma de muestras de suelo, mapas temáticos de potreros, descripción de áreas pilotos, interpretación de imágenes satelitales y ortofotos, descripción de sitios y su composición botánica, organización de seminarios y talleres, planificación predial, elaboración de proyectos postulantes a DFL 15. - Elaboración de Manual de Buenas Prácticas de Praderas de la Zona Intermedia de Aysén.





Fechas Enero 2004 a Julio 2004

Nombre del empleador I. Municipalidad de Río Ibáñez – Región de Aysén
Tipo de empresa o sector Servicio Público
Puesto o cargo ocupados Encargada PRODESAL
Principales actividades y responsabilidades - Elaboración de Proyectos de Inversión.
- Elaboración de planes de manejo del Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados y planes de explotación predial.
- Coordinación de venta conjunta de lana, terneros y novillos (AG La Bajada).

Fechas Octubre 2003 a Diciembre 2003

Nombre del empleador Secretaría Regional Ministerial de Planificación y Cooperación – Región de Aysén
Tipo de empresa o sector Servicio Público
Puesto o cargo ocupados Profesional de apoyo
Principales actividades y responsabilidades - Análisis de factibilidad legal de normativa vinculante al ordenamiento territorial.
- Elaboración de propuesta de reglamento para el Gobierno Regional.

Fechas Junio 2003 a Septiembre 2003

Nombre del empleador Consultorías particulares
Tipo de empresa o sector Sector Privado
Puesto o cargo ocupados Consultor
Principales actividades y responsabilidades - Elaboración de proyectos de inversión para mujeres campesinas (INDAP).
- Elaboración de diagnóstico de laneros del Baker (INDAP).
- Elaboración de proyectos de riego para obtención de bono de riego campesino y presentación de solicitud de derechos de aprovechamiento de aguas (productores de INDAP Cochrane).
- Elaboración de planes de manejo del Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados (INDAP).
- Elaboración de diagnóstico de empresarios individuales de hortalizas y cerezas de Chile Chico (INDAP).
- Seguimiento y asesoría a grupo de comerciantes para formación de cámara de comercio en Puerto Río Tranquilo (SERCOTEC).
- Promoción del Primer Evento Turístico Cultural de Puerto Río Tranquilo como lanzamiento de la temporada turística de la Región de Aysén (SERCOTEC).
- Estudio poblacional de roedores en cercanías de cueva arqueológica en Estancia



Baño Nuevo (Arqueólogo Francisco Mena).

Fechas Junio 2002 a Mayo 2003

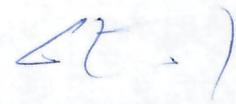
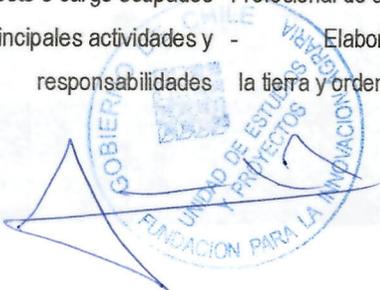
Nombre del empleador Instituto de Desarrollo Agropecuario – Región de Aysén
Tipo de empresa o sector Servicio Público
Puesto o cargo ocupados Servicio de Asesoría Técnica Predial
Principales actividades y responsabilidades - Elaboración de Proyectos de Modernización Agrícola y Ganadera, Bono de Riego Campesino, Servicio de Asesoría para Empresas Asociativas Campesinas, para Mujeres Campesinas y Promoción de Exportaciones ProChile.
- Ejecución de Programa ProChile: elaboración de propuestas de folleto virtual, organización de concurso de imagen corporativa, organización de talleres de capacitación.
- Elaboración de planes de manejo del Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados y planes de explotación predial.
- Coordinación de venta conjunta de lana (AG Río Baker).
- Coordinación de trabajos conjuntos con Raleigh Internacional.

Fechas Octubre 2001 a Mayo 2002

Nombre del empleador Servicio Agrícola y Ganadero – Región de Coquimbo
Tipo de empresa o sector Servicio Público
Puesto o cargo ocupados Profesional de apoyo – Ejecución de Proyectos
Principales actividades y responsabilidades - Contraparte de Proyecto FNDR-SAG sobre diagnóstico de pastizales andinos.
- Elaboración de Proyecto FNDR-SAG sobre programa de monitoreo de aguas superficiales.
- Implementación de un Sistema de Información Geográfica Regional.
- Capacitaciones regionales en Sistema de Información Geográfica y Percepción Remota.

Fechas Julio 2001 a Septiembre 2001

Nombre del empleador GTZ
Tipo de empresa o sector Cooperación Alemana
Puesto o cargo ocupados Profesional de apoyo
Principales actividades y responsabilidades - Elaboración de Informe sobre "Método de diagnóstico del potencial productivo de la tierra y ordenación predial".



- Elaboración de Manual de coberturas SIG Proyecto Pastizales "Levantamiento para el Ordenamiento de los Ecosistemas de Aysén".

Fechas Julio 1995 a Septiembre 2001

Nombre del empleador Servicio Agrícola y Ganadero – Región de Aysén
Tipo de empresa o sector Servicio Público
Puesto o cargo ocupados Profesional de apoyo – Ejecución de Proyectos
Principales actividades y responsabilidades

- Sistema de evaluación de impacto ambiental y reuniones de CONAMA.
- Revisión de planes seccionales e intercomunales.
- Encargada de sistema de información geográfica.
- Elaboración de proyecto sobre ordenamiento predial.
- Integrante de comisión de cartografía de proyecto sobre ordenamiento territorial regional.
- Ejecución de proyecto sobre pastizales andinos y organización de talleres sobre el tema.
- Elaboración de carta de ecorregiones de la Región de Aysén.
- Ejecución de estudio poblacional de liebres.

EDUCACIÓN Y FORMACION

Fechas Diciembre 2005
Institución Universidad de la Frontera
Certificación obtenida Certificado de aprobación de Curso de Doctorado Manejo Integrado de Recursos Naturales

Fechas Marzo-Octubre 2003
Institución Universidad Austral de Chile-Universidad de Dortmund de Alemania
Certificación obtenida Diplomado en Planificación Territorial y Gestión del Desarrollo Rural Regional.

Fechas 2001 (2 semanas)
Institución Universidad de Concepción
Certificación obtenida Certificación de aprobación de curso en Percepción Remota Satelital aplicada al Ordenamiento Territorial: ArcInfo y Erdas 8.0, Radiometría y Procesamiento de Imágenes Satelitales



4501

- Fechas 2000 (5 días)
Institución Universidad Mayor
Certificación obtenida Certificación de aprobación de curso Introducción a Sistemas de Información Geográfica (SIG) y Sistema de Posicionamiento Global (GPS): ArcView 3.2 e Idrisi 32.
- Fechas 1999 (2 semanas)
Institución MIDEPLAN-ILPES
Certificación obtenida Certificación de aprobación de curso en Curso de Formulación y Evaluación de Proyectos.
- Fechas 1989-1994
Institución Pontificia Universidad Católica de Chile
Certificación obtenida Ingeniero Agrónomo, Licenciado en Ciencias Agronómicas
- Fechas 1989-1994 (cursos semestrales)
Institución FODEPAL, FAO
Certificación obtenida Certificado de participación (exámenes presenciales aprobados):
 - Curso de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Rural.
 - Curso de Gestión Integrada de Cuenca Hidrográficas.
 - Curso de Certificación y Sellos de Calidad de Alimentos Relacionados con Atributos de Valor.
 - Curso de Gestión y Evaluación de Impacto Ambiental de Proyectos de Inversión.
- Fechas 1985-1988
Institución Colegio Nuestra Señora del Huerto
Certificación obtenida Licencia de Enseñanza Media
- Fechas 1977-1984
Institución Colegio Nuestra Señora del Huerto, Liceo María Auxiliadora, Colegio Santa Isabel
Certificación obtenida Licencia de Enseñanza Básica



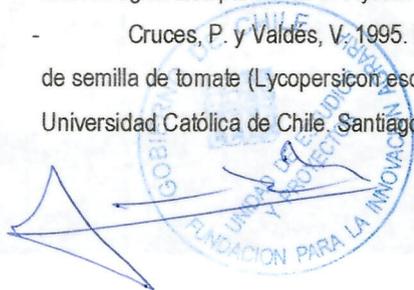
61-1

CAPACIDADES Y APTITUDES PERSONALES

- Sociales** Trabajo con organizaciones sociales: Asociación Gremial Río Baker, Asociación Gremial La Bajada de Río Ibáñez y Agrupación de Comerciantes de Río Tranquilo.
Socia activa de CODEFF, realización de censos de aves para UNORCH.
- Técnicas** Manejo de computador a nivel de usuario en programas Word, Excel, Powerpoint.
Sistemas de información geográfica: MapObject, ArcView 3.2 nivel medio y Erdas 8.0 nivel básico.
- Organizativas** Organización de Talleres de pastizales (SAG), Seminario de ordenamiento predial (SAG), Primer Evento Turístico Cultural de Puerto Río Tranquilo (SERCOTEC).
- En docencia** Experiencia como Profesor Introducción a la Producción Animal, 1º Año Medio (agosto-septiembre 2003) en Escuela Agrícola de la Patagonia y Profesor de cátedra de Cultivos Anuales (marzo a mayo 2002) en Universidad de La Serena.
- En idiomas** Inglés, nivel medio, y Francés, nivel básico.
- Conducción** Licencia Clase B al día, experiencia en caminos agrestes.
- Deportivas** Práctica de spinning, mountain bike, bdy pump (pesas), natación, trote, cabalgatas y trekking.
Curso de Montanismo (principiante).

PUBLICACIONES

- Ahumada, M., Cruces, P., Cerda, C. y Silva, F. 2001. Sugerencias para el Uso Apropriado de las Praderas de Aysén. Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.
- Cruces, P., Cerda, J., Ahumada, M. y Silva, F. 1999. Guía Descriptiva de Sitios Misceláneos para la Conservación y de Menor Valor Forrajero de la Región de Aysén". Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.
- Cruces, P., Cerda, J., Ahumada, M. y Silva, F. 1999. Guía de Condición de Pastizales de la Ecorregión Boreal Húmeda de Aysén. Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.
- Cruces, P., Cerda, J. y Ahumada, M. 1999. Guía de Condición de Pastizales de la Ecorregión Templada Húmeda de Aysén. Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.
- Scheu, R., Ahumada, M., Cerda, J., Silva, F. y Cruces, P. 1998. Guía de Condición de Pastizales de la Ecorregión Esteparia Fría de Aysén. Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.
- Cruces, P. y Valdés, V. 1995. Efecto de la eliminación de racimos y frutos en el rendimiento y calidad de semilla de tomate (*Lycopersicon esculentum* Mill.). Ciencia e Investigación Agraria 22: 1-2. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago, Chile.



REFERENCIAS

Ing. Agr. M. Sc. Ph. D. Juan Gastó, Profesor Titular, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Méd. Vet. Julio Cerda, Encargado de Prot. Recursos Naturales Renovables, Servicio Agrícola y Ganadero, Región de Aysén.

Ing. Agr. Mario Ahumada, Jefe Subdepartamento de Sistema de Información Geográfica, Servicio Agrícola y Ganadero, Nivel Central.

Ing. Const. Fernando Johnson, SERPLAC, Región de Aysén.

Ing. Agr. Cristian Pualuán, Subdirector Nacional Instituto de Desarrollo Agropecuario.

Handwritten signature in blue ink.



ANA PAOLA ANDREA SALAZAR QUILALEO

Simpson # 1055
Coyhaique, XI Región – Chile
Teléfono (56-67) 241556 – (09) 0519717
anapaolasalazar@yahoo.es

EDUCACION

1997	UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA Departamento de Ingeniería y Administración <ul style="list-style-type: none">• Título Profesional de Ingeniero en Alimentos• Grado Académico de Licenciatura en Ciencias de la Ingeniería	Temuco, Chile
1987	LICEO PABLO NERUDA A N°28 <ul style="list-style-type: none">• 4^{to} año Enseñanza Media	Temuco, Chile
1975/1986	COLEGIO BAUTISTA <ul style="list-style-type: none">• Educación Básica y Media	Temuco, Chile

EXPERIENCIA

Nov / 2005	SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA Proceso Capital Semilla, SERCOTEC – XI Región. Consultoría para la Evaluación de Planes de Negocio, Concurso Capital Semilla de SERCOTEC, Coyhaique, 2005.	Coyhaique, Chile
Ago-Dic / 2005	UNIVERSIDAD DE LOS LAGOS, SEDE COYHAIQUE Departamento de Acuicultura Docente Asignatura Química Orgánica, carrera Ingeniería en Acuicultura. Universidad de Los Lagos, Sede Coyhaique. Segundo Semestre 2005.	Coyhaique, Chile
Sept-Nov / 2005	CORPORACIÓN NACIONAL FORESTAL Formulación Proyecto “Reposición de Bosque Nativo por ejecución de Proyectos de Electrificación en la Región de Aysén” Cod. BIP 30044938-0, presentado por CONAF – Aysén, al Fondo de Desarrollo Regional para su proceso presupuestario 2006.	Coyhaique, Chile
Jun / 2005	SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA Formulación y aprobación del Programa de “Transferencia Técnica y Apoyo para el Sector Emprendedor, Micro y Pequeñas Empresas de la Región de Aysén” Cod. BIP 30058522-0, presentado por SERCOTEC– Aysén, al Fondo de Desarrollo Regional para su proceso presupuestario 2005.	Coyhaique, Chile



- Dic/2004-Feb/2005 **INSTITUTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Coyhaique, Chile**
Formulación y aprobación del Proyecto "Adquisición de Maquinaria Agrícola para 4 Organizaciones Campesinas de la Región de Aysén" Cod. BIP 30040345-0 y del Programa de "Transferencia Tecnológica para la Gestión y Administración de Maquinaria Agrícola en la Región de Aysén" Cod. BIP 30040438-0, presentados por INDAP Aysén, al Fondo de Desarrollo Regional para su proceso presupuestario 2005.
- Oct/2004-Mar/2005 **SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA Coyhaique, Chile**
Programa de Apoyo a Agrupaciones de Empresarios
Corporación para el Desarrollo Sustentable del Lago Gral. Carrera, COSTACARRERA
Secretaría Ejecutiva de Corporación para el Desarrollo Sustentable del Lago General Carrera, Corporación Costa Carrera, en el marco del Programa de Apoyo a Agrupaciones de Empresarios, SERCOTEC 2004
- Ago-Dic / 2004 **INSTITUTO DE CAPACITACIÓN - INACAP Coyhaique, Chile**
Docente Asignatura Tecnología de Alimentos I, carrera de Cocina Internacional. INACAP Coyhaique. Segundo Semestre 2004
- Jun / 2004 **INSTITUTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Coyhaique, Chile**
Programa de Desarrollo de Inversiones – XI Región de Aysén
Elaboración y aprobación del Proyecto Productivo "Habilitación e Implementación de Sala de Procesos para la Elaboración de Licores y Mermeladas Artesanales, para el Taller Los Juncos de Lago Frío", presentados al Concurso PDI 2004, Programas de Desarrollo de Inversiones del INDAP Aysén.
- Sept / 2003 **I. MUNICIPALIDAD DE RÍO IBÁÑEZ Puerto Ing. Ibáñez, Chile**
Apoyo a la sistematización de información para el Plan de Desarrollo Comunal PLADECO 2003-2010, de la Comuna de Río Ibáñez.
- Oct-Dic / 2003 **CONVENIO INDAP PRODEMU Puerto Ing. Ibáñez, Chile**
Programa ATE, Asesoría Técnica Especializada
Desarrollo de un Programa de Asesoría Técnica Especializada del Convenio INDAP PRODEMU, a la Sociedad de Hecho "Las Paramelas" de Puerto Ing. Ibáñez, en el rubro de hierbas aromáticas, de apoyo a su gestión comercial.
- 2001/2002 **I. MUNICIPALIDAD DE RÍO IBÁÑEZ Puerto Ing. Ibáñez, Chile**
Departamento de Fomento Productivo
 - Asesoría directa a proceso de comercialización de Grupos Productivos, mermeladas artesanales "Delicias de Ibáñez" y "Hormiguitas" de Puerto Sánchez, hierbas aromáticas "Las Paramelas", frutas secas "Taller Libertad" y artesanía en lana cruda "Taller Las Lengas", de la Comuna de Río Ibáñez.
 - Elaboración y adjudicación de proyecto cultural, presentado al FONDART denominado "Edición y Difusión de una Producción Artística de Raíz Folklórica Tradicional para la comuna de Río Ibáñez".
 - Obtención del Primer Lugar Regional en el 2^{do} Concurso Nacional "Innovación a la Gestión Municipal" - XI Región, organizado por la Sub

Secretaría de Desarrollo Regional de Chile. Proyecto "Plan de Desarrollo Productivo Juvenil para la Comuna de Río Ibáñez".

- Miembro activo del Comité Ejecutivo de la "Mesa de la Mujer Rural XI Región", en representación de la Municipalidad de Río Ibáñez.
- Manejo administrativo y económico de Fondo Rotatorio del Taller Artesanal Las Lengas y apoyo a la Comercialización de artículos elaborados en lana cruda a telar. Financiado por el Servicio Alemán de Cooperación Técnica y Social, GTZ.
- Pasantía a la Región de Andalucía, Ayuntamiento de Mairena del Aljarafe. En el marco del Concurso "Innovación a la Gestión Municipal", Sub Secretaría de Desarrollo Regional SUBDERE y Junta de Andalucía, España.
- Formulación y aprobación de Proyecto de Desarrollo Productivo para la Comuna de Río Ibáñez, "Capacitación en Gestión y Producción de Hortalizas y Hierbas Aromáticas en el Valle de Puerto Ing. Ibáñez", Cod. BIP 20191163-0, presentado a Fondo Nacional para el Desarrollo Regional del Gobierno Regional de Aysén- FNDR. XI Región.

1999/2001

FUNDACIÓN PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA. Puerto Ing. Ibáñez, Chile

Programa Servicio País - Municipalidad de Río Ibáñez

- Conformación de equipo para la Puesta en Marcha de la Oficina de Fomento Productivo.
- Profesional de Terreno en Programa de "Asesoría a la Gestión Territorial" con organizaciones sociales y productivas de la comuna de Río Ibáñez. Municipalidad de Río Ibáñez y FOSIS, Fondo de Solidaridad e Inversión Social, XI Región.
- Asesoría Técnica a Grupos de Mujeres Productoras de la Comuna de Río Ibáñez, en la Consolidación, Formalización y Comercialización de Actividades Económicas relacionadas con el procesamiento de Alimentos Locales y Producción Artesanal.
- Administración y coordinación del Programa Promoción FOSIS - Apoyo técnico comercial de grupos productivos participantes de la comuna de Río Ibáñez.
- Creación y administración general del Fondo Concursable para Iniciativas Productivas (FONCIP) de la Comuna de Río Ibáñez.
- Administración y Coordinación del Programa de Apoyo a Grupos Artesanales en la Comuna de Río Ibáñez, asesoría técnica a proceso comercial. Financiado por el Servicio Alemán de Cooperación Técnica y Social, GTZ y la I. Municipalidad de Río Ibáñez.

1998

**UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA Temuco , Chile
Instituto de Agroindustria**

- Asistencia Técnica de Proyecto "Programa de Alimentación JUNAEB", inspección, toma de muestra de ración servida y control de productos en establecimientos educacionales, de la IX Región.

1996/1997

**UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA Temuco , Chile
Departamento de Ingeniería Química - Agroindustria**

- Asistente-Ayudante de curso Bromatología, Carrera Nutrición y Dietética.

- Asistente-Ayudante de curso Control de Calidad, Carrera Ingeniería en Alimentos.
 - Trabajos de Análisis Sensoriales, Programa Alimentación Escolar. Convenio Instituto de Agroindustria y JUNAEB.
- 1996 **EMPRESA PROCESADORA DE SALMÓN SALMOPACK S.A. Pto. Montt, Chile**
Departamento de Producción y Control de Calidad
 - Práctica Profesional.
- 1995 **EMPRESA PRODUCTOS SNACK EVERCRISP S.A.** **Santiago, Chile**
Laboratorio Control de Calidad
 - Práctica Industrial.
- 1993 **UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA** **Temuco, Chile**
Departamento de Ciencias Químicas
 - Ayudante de Investigación. Laboratorio de Química de Suelos.

IDIOMAS

- Ingles Técnico, nivel básico

COMPUTACION

- Nivel intermedio, con conocimiento en manipulación de Hardware y uso de Microsoft Windows XP, Word, Excel, Power Point y Project.

INFORMACION ADICIONAL

Nacionalidad: Chilena
Fecha de Nacimiento: 25 de Agosto de 1970

Estado Civil: Casada
Licencia de conducir clase B al día

41-1



GINA ALEJANDRA ALVARADO ROMO

Dirección: Eusebio Lillo N° 482 - casilla 68

E-mail: gaarse@gmail.com

Teléfono particular: 067-231023

Coyhaique, Región de Aysén

Antecedentes personales

Nacionalidad: Chilena

Estado Civil: Soltera

Fecha de Nacimiento: 10 de enero de 1972

Licencia de conducir Clase B

Educación

1992 hasta 1994 Centro de Estudios Paramédicos (PROPAM)

Técnico Pecuario

Experiencia profesional

Noviembre de 1995

hasta Mayo de 1996

Fundación para el Desarrollo de Aysén

Pto. Cisnes, Lago Verde, La Junta, La Tapera y Cisne Medio
Región de Aysén.

Programa de Transferencia Tecnológica INDAP-FUNDA.

Mayo de 1996 hasta

Diciembre de 1997

Servicio Agrícola y Ganadero

Coyhaique, Región de Aysén

Programa Recuperación de Suelos Degradados.

Julio de 1998 hasta

Agosto de 1998

IsapreCruz Blanca

Coyhaique, Región de Aysén.

Agente de Ventas

Agosto de 1998

hasta Diciembre de

1998

Agosto de 1998 hasta Diciembre de 1998

Instituto de Investigaciones Agropecuarias. Tamel Aike

Coyhaique, Región de Aysén

Proyecto ALPACA: Confección de Patrones microhistológicos.

Enero de 1999 hasta

Febrero de 1999

Osvaldo Teuber y Diego Arribirriaga

Coyhaique, Región de Aysén.

Captación de Grosella Roja de Exportación

Marzo de 1999 hasta

Junio de 1999

Fundación para el desarrollo de Aysén (FundA)

Lago Verde, Cisne Medio y La Tapera.

Proyecto: Convenio Bienes Nacionales-FUNDA: "Evaluación de solicitudes de predios fiscales".

Junio de 1999 hasta

mayo de 2003

Servicio Agrícola y Ganadero

Coyhaique, Región de Aysén

Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos
Degradados

Mayo 2003 hasta 11

Práctica laboral en Jardín Hammard Lund, Trädgården tjänst-



de Octubre de 2004 Estocolmo Suecia

Noviembre de 2004 a Tecnico coayudante en desarrollo Proyecto " Ordenamiento
Mayo de 2005 Territorial de Areas Piloto"

Cursos

Agosto de 1996 Universidad Austral de Chile
Coyhaique, Región de Aysén.
Curso de Producción Ovina Marcelo Harve. Universidad Austral de Chile

Instituto de Investigaciones Agropecuarias
Coyhaique, Región de Aysén.
Curso de Producción de Productos forrajeros y su utilización en la
alimentación animal. INIA Tamel Aike.

Instituto de Investigaciones Agropecuarias
Coyhaique, Región de Aysén.
Curso de Producción de Hortalizas y sus perspectivas en la XIa Región.
INIA Tamel Aike

Julio de 1998 Servicio Agrícola y Ganadero
Coyhaique, Región de Aysén.
Curso de Ganadería Ecológica. Ing. Agr. Fernando Cosio. Universidad
Católica de Valparaíso

Servicio Agrícola y Ganadero
Coyhaique, Región de Aysén.
Curso de Capacitación Convenio SAG-INIA, Programa Recuperación de
la Productividad de los Suelos. INIA Tamel Aike.

S.N.A
Coyhaique, Región de Aysén
Manejo de maquinaria agrícola. Escuela Agrícola de la Patagonia.

Servicio Agrícola y Ganadero
Coyhaique, Región de Aysén
Curso de Capacitación Convenio SAG-INIA, Programa Recuperación de
Suelos, 1999.

Fundesa-SAG-Geocom
"Introducción y Operación de Posiciones Satelitales Simples"

Servicio Agrícola y Ganadero
Coyhaique, Región de Aysén
Curso principiantes en Sistema de Información Geográfica SIG, 2001

4(-1)



Referencias

*Cristián Pualuan Jimenez, Seremi Agricultura XI Región de Aysén.
Méd. Vet. Julio Cerda, Encargado Regional de Protección de Recursos Naturales Renovables,
Servicio Agrícola y Ganadero, Región de Aysén.
Tamara Ullrich R., Ing, Agrónomo
Osvaldo Tueber, Ing. Agrónomo INIA Tamel Aike.
Jorge Reyes González, Director Ejecutivo FUNDA..
Paula Cruces Pérez, Ingeniero Agrónomo*

Otros

Manejo de computadores personales a nivel de usuario en los programas Word
Perfect 5.1, Word, Lotus 123, Excel 5.0, Transect 2.1.y ArcView 3.0 a.
*Manejo Arcview Basico.
Reunión Anual SOCHIPA. 12-14 de noviembre de 1996. INIA-Tamel Aike, Región de Aysén,
Coyhaique.
Taller Nacional sobre Carnivoros, Octubre de 1999
Taller Control Compartimientos Críticos, 1999, ACHS
Taller primeros Auxilios, ACHS, 2002
Curso principiantes + 46 A y B Sueco SFI Comuna de Tyresö- Estocolmo Suecia
Curso Ingles basico con Irma , Cohjaique (3 meses)*

42-1



CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES.

Nombre : Ingrid Marcela Cruz Aguirre.
Fecha de Nacimiento : 12 de Mayo de 1977.
Carnet de Identidad :
Estado Civil : Casada.
Nacionalidad : Chilena.
Dirección : Calle Gabriela Mistral N°503, Coyhaique.
Teléfono : (67)231819 (Casa) / (67)215555 (Trabajo).
Profesión : Ingeniero Comercial.
E-Mail : ingridcruza@yahoo.com.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS.

Básicos

1983-1990 : Colegio Reverendas Religiosas Carmelitas de la Caridad. San Felipe.

Medios

1991-1992 : Colegio Reverendas Religiosas Carmelitas de la Caridad. San Felipe.

1993-1994 : Liceo Católico Atacama. Copiapó.



Superior

- 1995 : Carrera de Contador Auditor. Universidad Andrés Bello. Santiago.
- 1996-2000 : Carrera de Ingeniería Comercial.
Universidad Andrés Bello. Santiago.
- 2001 : Se titula de Ingeniero Comercial.
- 2003-2004 : Master en Gestión y Administración del Personal en la Empresa. Universidad de Barcelona, España.

ANTECEDENTES LABORALES.

- Enero a Marzo 2000 : Realiza su práctica profesional en la Contraloría Regional de Atacama. Auditando prestamos BID y FNDR.
- Febrero de 2001 a : Trabaja en el Hogar de Cristo Filial Copiapó como Coordinadora del Voluntariado
- Marzo de 2002 , enmarcado en el proyecto Chile Entero. Labor de staff a la Dirección Social, Gestión de RR.HH., en procesos de reclutamiento, selección, inducción, capacitación, desvinculación, evaluaciones de desempeño, etc., con una dotación de 103 voluntarios entre 15 y 65 años de edad. Participa en la Unidad de Proyectos, en creación, implementación, desarrollo, evaluación y retroalimentación de estos.

61-1

Apoyo a la gestión de la Administración de la filial en temas de socios y flujo de caja.

Abril de 2002 a :Presta asesoría financiera y administrativa

Agosto de 2003 básica de manera independiente, a micro empresarios y a personas naturales.

Diciembre de 2003 :Realiza investigación de mercado, como

a Julio de 2004 becaria durante dos meses para la empresa

DNV, certificadora mundial de Calidad

Y Consultora en Barcelona, España.

Realiza tesis de maestría en la Empresa Serunión, líder en el mercado del sector del Catering, acerca de la implementación de gestión por competencias al personal de la empresa, en Barcelona, España.

Participa como becaria en la elaboración de informes de Test Psicotécnicos, en el Departamento de Psicología Social de la Universidad de Barcelona, España.

Septiembre de 2004 :Consultoría organizacional (D.O.) a empresa

57-01



a Diciembre 2004

"Ajeco" de Gabriel Santelices e Hijos
SAC.

Coyhaique, Estudio que contempló análisis
De fortalezas, oportunidades, amenazas y
debilidades, la utilización para medir
posicionamiento de mercado de encuestas.

Enero de 2005 a

: Asesoría en desarrollo
organizacional,

Mayo 2006

contemplando Gestión de Recursos Humanos
en etapas de ingreso y desarrollo en la
empresa (cultura organizacional,
descripción de puestos de trabajo con el
objeto de definir el rol de cada puesto y
facilitar la organización de las tareas
diarias y trabajo en equipo), valoración
de puestos de trabajo para una política
retributiva, equitativa, rentable y
competitiva, plan de formación, estructura
y organización de la empresa. Actualmente
trabaja en el Departamento de Contabilidad
y Finanzas realizando tareas de
administración de personal, contabilidad,
análisis del capital de trabajo para un
manejo eficiente de los recursos
monetarios y humanos a empresa "Ajeco" de
Gabriel Santelices e hijos SAC. Coyhaique.



Junio 2006 a la : Evaluación del proyecto de entretenimiento, en los que se consideraron estudio técnico, de mercado y costos, de la empresa Sociedad Coloma y Cruz Ltda., que hoy administra desempeñando tareas tales como abastecimiento, proveedores, finanzas, administración de personal, atención a clientes, etc.

OTROS ANTECEDENTES.

Diciembre 2000 :Entrega trabajo de Tesis titulado: "Desigualdad Salarial: un enfoque económico y social"(variable de importancia a estudiar es el Capital Humano).

- Dominio de Internet, Correo Electrónico, Excel, Word y Power Point Nivel Usuario Medio.
- Dominio Inglés y Catalán Nivel Intermedio.
- Dominio de Legislación Laboral.
- Imparte clases de Economía, Comportamiento Organizacional y Taller de Finanzas en Inacap, sede Coyhaique, durante el segundo semestre del 2005.

ANEXO 3
**CARTAS DE COMPROMISO DE LAS RESPONSABILIDADES
Y APORTES DE CONTRAPARTE
(AGENTE POSTULANTE Y ASOCIADOS)**

41-1



ANEXO 4
**CARTAS DE COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN
DEL EQUIPO TÉCNICO, DE COORDINACIÓN Y
BENEFICIARIOS DIRECTOS**

41-1





ANEXO 5
CARTAS DE COMPROMISO, ACUERDOS O CONVENIOS
ENTRE EJECUTOR Y ASOCIADOS

41-1



ANEXO 6
PRECIOS Y VALORIZACIONES

4(-.1)





Precios o Valorizaciones Bienes

BIENES O SERVICIOS	UNIDAD	PRECIO POR UNIDAD	SUB TOTAL (\$)
MATERIALES E INSUMOS LABORATORIO			\$ 5.707.975
Evaporador Rotatorio	2	2.000.000	\$ 4.000.000
Balanza de precisión	1	\$ 445.000	\$ 445.000
Mechero	2	\$ 8.092	\$ 16.184
Trípode Metálico	2	\$ 6.783	\$ 13.566
Soporte Universal	2	\$ 7.735	\$ 15.470
Matraz Erlenmeyer	4	\$ 3.451	\$ 13.804
Pipeta Plástica	3	\$ 1.547	\$ 4.641
Vaso Precipitado	10	\$ 3.332	\$ 33.320
Tubo de Ensayo	20	\$ 72	\$ 1.440
Probeta Graduada	2	\$ 3.927	\$ 7.854
Gradilla Plastificada	2	\$ 10.472	\$ 20.944
Bureta Graduada	1	\$ 24.990	\$ 24.990
Fascos ambar 60 ml	400	\$ 2.261	\$ 904.400
Fascos ambar 120 ml	60	\$ 2.737	\$ 164.220
Papel Filtro (caja)	1	\$ 4.522	\$ 4.522
Bagueta	5	\$ 762	\$ 3.810
Probeta 50 ml	2	\$ 3.570	\$ 7.140
Lentes protectores	2	\$ 2.380	\$ 4.760
Guantes goma flexibles	2	\$ 2.450	\$ 4.900
Mascarilla	3	\$ 2.890	\$ 8.670
Toca	2	\$ 2.780	\$ 8.340
INSUMOS DE CAMPO			\$ 3.471.522
Kg Plástico invernadero	200	\$ 1.970	\$ 394.000
Rollo cinta goteo	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Juego Implementos huerta	16	\$ 50.000	\$ 800.000
Construcción Invernaderos	6	\$359.587	\$2.157.522
TOTAL			\$ 9.179.497



ANEXO 7
**ANTECEDENTES LEGALES Y FINANCIEROS, Y PERFIL DEL
AGENTE POSTULANTE Y ASOCIADOS**

47-1

