



Fundación para la
Innovación Agraria

CONVOCATORIA NACIONAL

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2019

LINEA 2: Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas

PLAN OPERATIVO

| | |
|-------------------------------------|--|
| Nombre iniciativa: | Implementación y consolidación productiva de la Cooperativa Agrodepa bajo un nuevo modelo de negocios y gestión para la agregación de valor. |
| Ejecutor: | Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar (AGRODEPA) |
| Código: | PYT-2019-0716 |
| Fecha: | 31 de enero 2020 |
| Región de ejecución principal | Coquimbo |
| Región(es) ejecución secundaria (s) | - |

Firma por Fundación para la Innovación Agraria

Conforme con Plan Operativo
Firma por Ejecutor



Fundación para la
Innovación Agraria

Tabla de contenidos

| | |
|---|-----|
| Tabla de contenidos | 2 |
| I. Plan de trabajo | 3 |
| 1. Configuración técnica del proyecto | 3 |
| 2. Anexos | 9 |
| 3. Costos totales consolidados | 18 |
| II. Detalle administrativo (Completado por FIA) | 203 |

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

PLAN DE TRABAJO¹

Defina un objetivo general y a partir de este desglose entre 3 a 5 objetivos específicos.

Objetivo general²

Implementar y consolidar un modelo de negocios y de gestión para la agregación de valor de la producción de la Cooperativa Agrodepa.

Objetivo específico³ N°1

Desarrollar un nuevo modelo de negocios para la puesta en marcha de las líneas productivas para la Cooperativa Agrodepa.

| | Resultados esperados ⁴ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1 | Indicador de resultado | Línea base indicador (al inicio de la propuesta) | Meta indicador (al final de la propuesta) | Mes de cumplimiento |
|---|---|---|--|---|---------------------|
| 1 | Línea de e-commerce implementada | Nº ventas online | 0 | > \$1.000.000 | Noviembre |
| 2 | Línea de empaçados de productos frescos implementada | Diseño e implementación de BPM/Control de inventarios | 0 | Manual de BPM Planillas de control de inventario | Agosto |
| 3 | Implementación y venta de cuarta gama | Nº ventas cuarta gama | 0 | > \$1.000.000 | Noviembre |

¹ El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados.

² El **objetivo general** debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

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

⁴ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

| | | | | | |
|---|-----------------|---|---|-----------------|--------|
| 4 | Línea de flores | Implementación de zona de acopio y almacenamiento | 0 | Zona habilitada | Agosto |
| <p>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.</p> | | | | | |
| <p>Puesta en marcha de e-commerce: Implementación de línea de armado de pedidos, logística de distribución, forma de pago a productores, políticas de devolución y cambios, manual de manejo de plataforma. Uno de los hitos trascendentales de esta etapa es el contar con el espacio necesario para acopiar y preparar los productos a comercializar bajo venta online, además de la puesta en marcha del carro de compras a través de la plataforma de www.agrodepa.cl. Para garantizar el cumplimiento de esta etapa, se garantiza la venta de productos a través de la plataforma, situación demostrada por medio de informes de venta.</p> <p>Para el manejo y administración de la plataforma e-commerce se capacitarán 4 personas: 2 socios, uno de ellos, la Presidente de la cooperativa, y 2 hijos de socios, esto con el fin de autogestionar la página y no tener que contratar servicios de terceros. Además, para la organización y realización de los cursos de capacitación, se buscarán profesionales cuyo perfil se adapte de mejor manera a las características y necesidades de los socios de la cooperativa.</p> <p>Logística de distribución: definición de rutas, costos por rutas y definición de responsabilidades de quienes estén a cargo de la distribución de los distintos productos a comercializar.</p> <p>Almacenamiento de materias primas y producto terminado: Implementación de un sistema de control de inventario y de revisión de materias primas, para garantizar la calidad de los productos recibidos. En el caso de productos frescos terminados, estos deben tener una zona de almacenamiento fresco y seco, más la adecuación de un sistema de control. Para las flores se tendrá una zona especial para su acopio y acondicionamiento, al igual que los productos gourmet.</p> <p>Implementación de Buenas Prácticas de Manufactura: debido a que, para obtener resolución sanitaria se requiere contar con el manejo adecuado por parte de los manipuladores y que el lugar permita garantizar la inocuidad del producto, se desarrollará e implementará un manual que considere Programa Operacional Estandarizado (POE) y de Sanitización (POES). Para dar a conocer la operativa de las BPM, se realizarán prácticas in situ.</p> <p>Producción y empaçado: para la elaboración de cuarta gama, se debe tener una zona de envasado de productos, cortado, lavado y mantención de productos terminados. Para cumplir con este ítem debe ser considerada la compra de una envasadora a vacío y por atmósfera modificada, gases, envases, cámara de mantención en frío, lavaderos, productos de limpieza y desinfección y una cortadora. En tanto, para la línea de venta e-commerce se requiere de una zona de preparación de cajas para venta online de productos frescos y categorización de pedidos. Se requerirá de adecuación de infraestructura para dar lógica de distribución a las distintas zonas, además de las conexiones eléctricas y sanitarias correspondientes. Para demostrar el logro de lo planteado, se demostrará venta de productos empaçados (cuarta gama).</p> <p>Solicitud de resolución sanitaria: se entregarán los antecedentes para optar a resolución sanitaria para el procesado y almacenamiento de productos de origen agrícola.</p> <p>Manejo de flores: Se confeccionará señalética para el manejo adecuado de flores y acondicionamiento para posterior distribución.</p> | | | | | |

| Objetivo específico N°2 | | | | | |
|--|---------------------------------|---|--|----------------------------|--|
| Desarrollo del plan de promoción y difusión de los productos y de la Cooperativa Agrodepa | | | | | |
| Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2 | Indicador de resultado | Línea base indicador (al inicio de la propuesta) | Meta indicador (al final de la propuesta) | Mes de cumplimiento | |
| 1 Participación en ferias locales y nacionales | 3 ferias | 1 | Al menos 3 participaciones con stand durante este proyecto | Noviembre | |
| 2 Promoción de productos en medios digitales | 30 apariciones | 0 | Al menos 30 apariciones en medios digitales | Noviembre | |
| 3 Promoción de la Cooperativa, los socios y sus productos | Videos, publicaciones en medios | 0 | 12 boletines, 2 videos, 2 publicaciones | Octubre | |
| Describa el método para cumplir el objetivo específico N°2: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros. | | | | | |
| <p>Ferias locales y nacionales: Participación de la Cooperativa en Ferias regionales y nacionales, que permitan dar a conocer los productos que la Cooperativa comercializa y su enfoque de mínimo uso de agroquímicos y la preconcepción del comercio justo.</p> <p>Uso de medios digitales: Generación y habilitación de contenido en redes sociales, al menos dos, que permitan dar a conocer la campaña de consumo de productos agrícolas, promoción de productos que se venderán por e-commerce, promociones, concursos y noticias.</p> <p>Promoción de la Cooperativa, los socios y sus productos: Se desarrollará material y notas para dar a conocer los beneficios de las distintas hortalizas y los productos gourmet desarrollados por la Cooperativa, generando 12 boletines que serán emitidos a través de redes sociales de forma quincenal durante 6 meses. Además, se grabarán 2 videos sobre la cooperativa y los socios, además de al menos dos publicaciones en medios regionales.</p> <p>Taller de manejo de redes sociales: Para garantizar el uso efectivo de las redes sociales por parte de los socios o sus hijos, posterior a la ejecución del proyecto, en beneficio de la cooperativa; la empresa que estará a cargo del uso de medios digitales realizará dos capacitaciones de uso de redes sociales. Este costo es parte de la puesta en marcha del e-commerce.</p> | | | | | |

| Objetivo específico N°3 | | | | | |
|--|--|--|---|--|----------------------------|
| Fortalecimiento de los socios y la Cooperativa para el desarrollo de la gestión de las líneas productivas y el modelo de negocios entorno al capital humano. | | | | | |
| Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3 | | Indicador de resultado | Línea base indicador (al inicio de la propuesta) | Meta indicador (al final de la propuesta) | Mes de cumplimiento |
| 1 | Fortalecimiento Organizacional de la cooperativa | N° socios aprobados | 1 curso previo en 2018 | % Aprobación mediante test > 80 | Octubre |
| 2 | Capacidad de oratoria y comunicación efectiva incrementada en los socios de la cooperativa | N° socios aprobados | 0 | % Aprobación mediante test > 80 | Julio |
| 3 | Metodología de cursos | Programa de cursos y material de apoyo diseñados | 0 | 2 cursos diseñados, diagramados e impartidos | Agosto |
| <p>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°3: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.</p> <p>Talleres de fortalecimiento organizacional: Desarrollo de las temáticas de liderazgo en la organización y desarrollo de procesos de negociación, con el fin de brindarles elementos para mejorar el funcionamiento de su organización y que puedan aprender a desarrollar procesos de negociación más efectivos. Estos talleres (2) se realizarán en jornadas de 8 horas cada uno, el cual considerará el servicio de alimentación y de materiales de apoyo.</p> <p>Talleres de oratoria y comunicación efectiva: Para que los socios impartan cursos de huertas y manejo agronómico, es necesario apoyarlos con herramientas que les permitan mejorar sus capacidades de comunicación y de manejo de público, además de permitirles mejorar su capacidad de venta, para ello se realizarán 2 talleres de oratoria y comunicación efectiva, los cuales serán de carácter práctico. Estos talleres considerarán el servicio de alimentación y de materiales de apoyo.</p> <p>Confección de cursos: Se elaborarán los contenidos de los dos cursos a impartir: huertas urbanas y manejo agronómico con baja carga de agroquímicos. Para ello, se requerirá el apoyo de un Ingeniero Agrónomo, de forma de dar sustento técnico a cada uno de los temas a impartir. Además, se desarrollarán las metodologías de los cursos, ya que serán preferentemente prácticos y se identificarán los materiales requeridos para desarrollar de forma efectiva los cursos planteados.</p> <p>Diseño de material de apoyo: Una vez diseñados los cursos en cuanto a metodología, temas a tratar y extensión, se llevarán a diseño para dar contenido y claridad a cada uno de los tópicos a impartir, lo cual servirá de guía para futuros relatores y un mejor respaldo de los conocimientos a entregar por parte de la Cooperativa.</p> | | | | | |

| Hitos críticos Indicar los hitos críticos para el proyecto. | | |
|---|--|--|
| Hitos críticos⁵ | Resultado Esperado⁶ (RE) | Fecha de cumplimiento (mes y año) |
| Línea de venta e-commerce | 1.1, | Noviembre, 2020 |
| Línea cuarta gama | 1.2, 1.3 | Noviembre, 2020 |
| Zona para almacenamiento de flores | 1,4 | Agosto, 2020 |
| Ejecución 100% actividades de promoción y difusión | 2.1, 2.2, 2.3 | Noviembre, 2020 |
| Desarrollo e Implementación de cursos de Agrodepa | 3.1, 3.2, 3.3 | Octubre, 2020 |

⁵ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

⁶ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.



| Carta Gantt | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|---|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo con la siguiente tabla: | | | | | | | | | | | | | | |
| Nº Objetivo específico | Nº Resultado Esperado | Actividades | Meses | | | | | | | | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | 1 | Políticas de compra, venta, distribución y devoluciones | X | X | | | | | | | | | | |
| 1 | 1 | Puesta en marcha de plataforma para venta online | | X | X | X | | | | | | | | |
| 1 | 2 | Diseño de BPM | X | X | X | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | Implementación de BPM | | X | X | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | Control de inventarios | | X | X | | | | | | | | | |
| 1 | 3 | Equipamiento para cuarta gama | | | | X | X | X | X | X | X | X | | |
| 1 | 3 | Adecuación de infraestructura | | | | X | X | X | X | | | | | |
| 1 | 3 | Resolución sanitaria | | | | | | | X | X | X | X | | |
| 1 | 4 | Manejo ornamental y logístico de flores | | | | | | | X | X | X | X | | |
| 2 | 1 | Participación en ferias | | X | | | | | X | | | X | | |
| 2 | 2 | Uso de redes sociales (publicaciones) | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | |
| 2 | 2 | Taller de manejo de redes sociales | | | | | | | X | | | | | |
| 2 | 3 | Campaña de consumo de productos | | | | | X | X | X | X | X | X | | |
| 3 | 1 | Talleres de fortalecimiento organizacional | | | | | | | | X | | X | | |
| 3 | 2 | Talleres de oratoria/comunicación efectiva | | | | X | X | | | | | | | |
| 3 | 3 | Confección de cursos | | | | | X | X | X | X | | | | |
| 3 | 3 | Diseño de material de apoyo | | | | | X | X | X | X | | | | |
| 3 | 3 | Desarrollo de cursos | | | | | | | | | | X | X | |
| 3 | 1 | Actividad de cierre de proyecto | | | | | | | | | | | | X |

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

| | | |
|---|---|-------------|
| Nombre completo o razón social | Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar - AGRODEPA | |
| Giro / Actividad | Cultivo y comercialización de productos hortofrutícolas | |
| RUT | | |
| Tipo de organización | Empresas | |
| | Personas naturales | |
| | Universidades | |
| | Otras (especificar) | Cooperativa |
| Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor para depósito de aportes FIA | | |
| Tamaño de empresa según SII ⁷ | Microempresa | |
| Exportaciones, último año tributario (US\$) | 0 | |
| Número total de trabajadores | 0 | |
| Usuario INDAP (sí / no) | sí | |
| Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | | |
| Teléfono fijo | | |
| Fax | | |
| Teléfono celular | | |
| Email | | |
| Dirección Web | | |
| Nombre completo representante legal | María Olaya Leiva Varas | |
| RUT del representante legal | | |
| Profesión del representante legal | -- | |
| Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante | Presidenta | |
| Firma representante legal | | |

⁷ Microempresa: volumen de ventas oscila entre 0,1 a 2.400 U.F Anuales.

Pequeña Empresa: volumen de ventas oscila entre 2.401 a 25.000 U.F Anuales.

Mediana Empresa: volumen de ventas oscila entre 25.001 a 100.000 U.F al año.

Gran Empresa: volumen de ventas es mayor a las 100.001 U.F al año.

Anexo 2. Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

| | | |
|---|---|--|
| Nombre completo o razón social | Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) Región de Coquimbo | |
| Giro / Actividad | Fomento | |
| RUT | | |
| Tipo de organización | Empresas | |
| | Personas naturales | |
| | Universidades | |
| | Otras (especificar) | |
| Tamaño de empresa según SII ⁸ | No corresponde | |
| Exportaciones, último año tributario (US\$) | No corresponde | |
| Número total de trabajadores | 22 | |
| Usuario INDAP (sí / no) | no | |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | | |
| Teléfono fijo | | |
| Fax | -- | |
| Teléfono celular | -- | |
| Email | | |
| Dirección Web | | |
| Nombre completo representante legal | Manuel Schneider | |
| RUT del representante legal | | |
| Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante | Gerente | |
| Firma representante legal | | |

⁸ Microempresa: volumen de ventas oscila entre 0,1 a 2.400 U.F Anuales.

Pequeña Empresa: volumen de ventas oscila entre 2.401 a 25.000 U.F Anuales.

Mediana Empresa: volumen de ventas oscila entre 25.001 a 100.000 U.F al año.

Gran Empresa: volumen de ventas es mayor a las 100.001 U.F al año.

Plan Operativo

Proyectos gestión para la innovación en empresas cooperativas 2019

Anexo 3. Ficha identificación coordinador y equipo técnico. Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

| | |
|---|---|
| Nombre completo | María Olaya Leiva Varas |
| RUT | |
| Profesión | -- |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar, AGRODEPA |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | Presidenta |
| Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | -- |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

| | |
|---|--|
| Nombre completo | Viviana Loreto Arias Araya |
| RUT | |
| Profesión | Ingeniero en Alimentos |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Coquimbo |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | |
| Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | -- |
| Fax | -- |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

| | |
|---|--------------------------------|
| Nombre completo | Edith Constanza Castillo Plaza |
| RUT | |
| Profesión | Secretaria |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | N/A |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | N/A |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | N/A |
| Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

| | |
|---|---|
| Nombre completo | Iván Enrique Bruna Vega |
| RUT | |
| Profesión | Ingeniero en Ejecución Metalúrgica |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar, AGRODEPA |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | Gerente |
| Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | -- |
| Fax | -- |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |



Fundación para la
Innovación Agraria

| | |
|--|---|
| Nombre completo | Roberto Alejandro Moreno Carvajal |
| RUT | |
| Profesión | Contador auditor |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) Región de Coquimbo |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | Ejecutivo de Administración y Finanzas |
| Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | -- |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

Anexo 4. Datos de los socios de la Cooperativa.

| N° | Nombre del socio | Rut | Fecha de nacimiento (dd/mm/aa) | Año de ingreso a la cooperativa | Tipo de terreno de socio (arrendada, propia, comodato/mediería) | Tamaño del terreno (ha) | Cultivo principal | N° de hijos |
|----|-------------------------------------|-----|--------------------------------|---------------------------------|---|-------------------------|-------------------------|-------------|
| 1 | Elena Oriana Alvarez León | | | 2016 | propia | 1 | flores | 2 |
| 2 | María Inés Alvarez León | | | 2016 | propia | 1 | flores | 2 |
| 3 | Adriana del Rosario Arancibia Muñoz | | | 2016 | propia | 2,5 | hortalizas | 0 |
| 4 | Sandra Carolina Arancibia Arancibia | | | 2016 | propia | 0,3 | hortalizas | 1 |
| 5 | Iván Enrique Bruna Vega | | | 2016 | propia | 6 | Huevos gallinas felices | 2 |
| 6 | María Graciela Castro Pereira | | | 2016 | propia | 1 | almácigos | 2 |
| 7 | Bernardo del Carmen García Díaz | | | 2016 | propia | 1 | hortalizas | 0 |
| 8 | Luz Eliana García Díaz | | | 2016 | propia | 0,5 | hortalizas | 2 |
| 9 | María Lucrecia González Hernández | | | 2016 | arriendo | 1,5 | hortalizas | 3 |
| 10 | María Olaya Leiva Varas | | | 2016 | propia | 6 | hortalizas | 0 |
| 11 | Janette de Lourdes Muñoz Cortez | | | 2016 | propia | 6 | Huevos gallinas felices | 2 |
| 12 | Rosa del Carmen Piñones Santander | | | 2016 | propia | 1 | hortalizas | 1 |
| 13 | Sandra Fátima Plaza Araya | | | 2016 | arriendo | 1 | hierbas | 2 |



Fundación para la
Innovación Agraria

| N° | Nombre del socio | Rut | Fecha de nacimiento (dd/mm/aa) | Año de ingreso a la cooperativa | Tipo de terreno de socio (arrendada, propia, comodato/mediería) | Tamaño del terreno (ha) | Cultivo principal | N° de hijos |
|----|-----------------------------------|-----|--------------------------------|---------------------------------|---|-------------------------|-------------------|-------------|
| 14 | Manuel Antonio Plaza Araya | | | 2016 | arriendo | 10 | hortalizas | 3 |
| 15 | Carlos Antonio Rubina Cortés | | | 2016 | propia | 9 | hortalizas | 3 |
| 16 | Sandra Elizabeth Salgado Carvacho | | | 2016 | propia | 6 | frutillas | 3 |
| 17 | Shirley Ingrid Santillana Salazar | | | 2016 | propia | 0,4 | hierbas | 3 |
| 18 | Amadiel Ernesto Segovia Ramírez | | | 2016 | propia | 1,5 | hortalizas | 3 |
| 19 | Nestor Andrés Torres Vega | | | 2017 | propia | 6 | flores | 2 |